# فن قـــــراءة
# لغــة الجـسـد

دكتور محمد حسن غانم



# فن قراءة لغة الجسد

## (محاولة للقراءة والفهم من منظور نفسى- اجتماعى)

دكتور
**محمد حسن غانم**



مكتبـــة الأنجلـــو المصريـــة

# المحتويات

**الموضـــــوع** **الصفحة**



**الفصل السادس**

**لغة الجسد: الدلالة – المعنى – محاولة للفهم والقراءة (٢)**



**المراجع**

## مقدمة

فن قراءة لغة الجسد أو علم الجسد وحركاته علم حديث ظهر فى اواخر الستينيات وأوائل السبعينيات تحديداً من القرن الماضى. ورغم أن التواصل بين الأفراد يتم بطريقتين (لفظية وغير لفظية) الا أن الاهتمام قد أنصب فى أغلبه على محاولة فهم التواصل اللفظى وغض الطرف عن ديناميات وآليات التواصل غير اللفظى أو ما يعرف باسم لغة الجسد، رغم أن الابحاث والدراسات والملاحظات اثبتت أننا قد نكذب أثناء تواصلنا اللفظى مع الأخرين إلا أن جسدنا يرفض الكذب ونستطيع من خلال النظر إلى ايماءات الوجه، نظرة العين، وضع الجسم، طريقة الحديث ونبرات الصوت... الخ أن نقرأ الحقيقة بدون زيف أو خداع وناطقة بالصدق.

ويزخر الواقع الغربى بالعديد من المؤسسات والبرامج التى تعمل على تدريب الأفراد على اتقان لغة الجسد وكيفية قراءتها. لذا نرى العديد من القراءات للخطابات السياسية للرؤساء والزعماء وكيفية اكتشاف صدقهم وكذبهم، بل احيانا ما يتم تدريب الرؤساء هناك على المظهر الذى يجب أن يظهروا به، والطريقة التى يجب أن يتحدثوا بها للجمهور حتى يكونوا أكثر تأثيرًا فيما يعرف بأسم "حملة تسويق الرئيس" من خلال (صورة) يجب أن يقدم فى إطارها الرئيس، وطبيعة المعلومات التى يجب أن (نسوقها) حتى نجعل المواطن يذهب إلى صندوق الأنتخاب (هناك مرة أخرى) وهو مطمئن وواثق ان اختياره هام فى تحديد مصير الوطن.

كما نجد العديد من الدراسات التى رصدت لغة الجسد عند (ميليس) ذلك الرجل الذى كلف من قبل الأمم المتحدة فى التحقيق فى اغتيال رئيس الوزراء اللبنانى رفيق الحريرى وتقديم تقرير إلى مجلس الأمن ذاكرا

ومفندا العديد من المعلومات التى توصل إليها حيث تم التوصل إلى العديد من ملامح ولغة الجسد لديه إبان قراءته التقرير.

**لغة الجسد عند ميليس :**

من خلال ما عرضت عن لغة الجسد وعلم حركته ومن خلال متابعة تلفزيونية للكثير من مؤتمرات القاضى ميليس الصحفية التى أجراها ومشاهدته أثناء إلقاء كلمته أمام مجلس الأمن ومشاهدة طريقة سلامة على الدكتور الداوودى فى دمشق ولقاءاته مع المسئولين اللبنانيين ومع الأمين العام للأمم المتحدة يمكننى إيجاز أهم إيماءات لغة الجسد عنده بالنقاط التالية:

١- الإرباك والتوتر واضح رغم محاولاته عدم إظهار ذلك وكان أشد وضوحًا فى مؤتمره فى الأمم المتحدة بعد تسريب تقريره.

٢- كافة حركات جسده تأتى منسجمة مع علم الشكل والملامح عنده، ومع الاضطرابات التى أشرت إليها فى شخصيته.

٣- الطريقة الاستعراضية الواضحة فى أسلوب سلامه على الدكتور الداوودى أمام مبنى وزارة الخارجية السورية.

٤- بمراقبة الحدقة عند ميليس بواسطة الحاسب، فى مؤتمراته الصحفية أظهر الحاسب الانقباض فى حدقته بنسبة ٧٣% من زمن حديثه، وهذه نسبة عالية جدًا وهذا دليل لا يرقى معه الشك بأنه يتعمد الكذب وعدم المصداقية فى أغلب كلمات حديثه.

٥- وبدراسة الحدقة فى كلمته أمام مجلس الأمن أظهر الحاسب الانقباض فى حدقته بنسبة تصل إلى ٦٩% وأيضًا هذه نسبة عالية وتشير إلى عدم اقتناعه هو شخصيًا بما يقول.

٦- حركة اليدين المضمومتين إلى صدره على الطاولة فى مجلس الأمن وفى المؤتمرات الصحفية تشير إلى تطويره لإيماءات الساعدين والذراعين للاختباء كحاجز وراءهما إضافة إلى حالة من موقف عدائى وتوتر ودفاع وكأنه محاصر.

٧- حركة اليدين والجسد مع القدمين فى لقاءه مع رئيس الوزراء اللبنانى فؤاد السنيورة بعد ظهور الشاهد هشام هشام فى دمشق تشير إلى الإحباط والسلبية.

٨- حركة الرأس يميناً ويسارًا فى مجلس الأمن ومؤتمراته الصحفية تشير إلى عدم الاقتناع والمعارضة، إضافة إلى المراوغة.

٩- حركة يده لحك انفه فى أكثر من مؤتمر صحفى وكذلك كررت فى مجلس الأمن أثناء قراءة تقريره تشير إلى الكذب إذ أن النهايات العصبية الدقيقة فى الأنف تستشعر وخزًا خفيفاً، إضافة إلى الحيرة أو المفاجأة.

١٠- رفع النظارة والحك أسفل العين والذى تكرر عند ميليس أكثر من مرة وحتى فى مجلس الأمن هى محاولة من دماغه لأن يسد الخداع أو الكذب والنفاق.

١١- مجموعة إيماءات الفم بابتسامة زائفة والتى استخدمها مرارًا فى مؤتمراته الصحفية وفى مجلس الأمن تشير إلى ما يدعى الكذب من خلال الأسنان، وهى إيماءة تستخدم من قبل نجوم السينما لتصوير عدم الإخلاص.

١٢- تقطيب الجبهة عند ميليس أثناء كلمة المندوب السورى فى الأمم المتحدة، وتكرارها فى أكثر من مؤتمر صحفى تشير إلى التوتر والانزعاج ومحاولة إخفاء القلق".

وما ذكر حالا ما هو الا مجرد محاولة لهذا العلم الذى يوظف الآن على نطاق واسع وخاصة فى المجالات ذات التأثير الطاغى على الجماهير.

**ناهيك عن التوصية بالآتى:**

أ - تكريس ربع ساعة فى اليوم لدراسة دلالات لغة الجسد إبان تواصل الناس مع بعضهم البعض وخاصة فى اماكن التجمعات الإنسانية مثل: المطارات، والمقاهى، ومحطات القطار والمترو والباص والميكروباصات.

ب- كتابة ملاحظة عن لغة الجسد الأكثر انتشارا والمستخدمة فى التواصل بين الناس، وهل هناك فروق فردية فى استخدام لغة إشارة معينة (مثلا استخدام نظرات العين هل يكثر لدى النساء مقارنة بالرجال، وكذا الحال فى استخدام اليد، ووضع الجسم، بل وحتى تسريحة الشعر... الخ.

ج- تدريب العين على النظر الجيد إلى الأخرين واستنتاج ما يمكن أن يتواصلوا به ومن خلاله.. وتتم هذه الطريقة – فى الغالب – عن طريق (غلق الصوت) فى جهاز التليفزيون إبان عرض برنامج حوارى، ومراقبة الحركات ولغة الجسد المستخدم وصولا إلى إمكانية التوصل إلى المعانى التى تدور أو المستخدمة فى التواصل بين المتحوارين وهل لغة الجسد فى الغالب تتسم بالدفء والود ام الانسحاب والبرود (طبعًا من خلال: طريقة المصافحة، اتجاه الاقدام، ايماءات الوجه، حركات اليد.. الخ.

ورغم أننى كان من الممكن أن أتتبع العديد من دلالات لغة الجسد كما تظهر فى:

١- الاضطرابات النفسية.
٢- الاضطرابات العقلية.
٣- الانحرافات السلوكية.
٤- العلاج النفسى.
٥- قاعات الدراسة (مدارس – جامعات).
٦- صالات المطار والسفر.
٧- تحليل بعض الخطب للسياسيين والقادة.
٨- تحليل لبعض إحاديث الرياضيين (لاعبين – مدربين – حكام – مذيعين) وخاصة لعبة كرة القدم ومن خلال تحليل لغة الجسد سواء للفريق المهزوم أو الفائز... إلخ.

إلا أننا فضلنا أن يأتى الكتاب بحجم صغير حتى يكون سهل القراءة، سهل التنقل به .. راجيا أن تتاح لى الفرصة لإمكانية كتابة جزء ثانى من هذا الكتاب أو إضافة بعض الفصول.

ففى الفصل الأول تم تناول مدخل إلى الاتصال وأنواعه واطرافه وهم (المصدر – المتلقى – الرسالة – إداة الاتصال).

وفى الفصل الثانى المعنون: لغة الجسد: مدخل نفسى – اجتماعى حيث تم تناول العلاقة بين الجسد والنفس، وكذا الجسد فى أدبيات بعض فروع العلم والمعرفة

الفصل الثالث والمعنون: لغة الجسد: التعريف – التأريخ – الوظائف حيث تم تعريف الجسد من الناحية اللغوية ثم النفسية، ثم تناولنا فى عجالة التأريخ الرسمى وغير الرسمى للاهتمام بلغة الجسد، وأخيرا تناولنا الوظائف المختلفة التى تعود علينا من خلال دراسة لغة الجسد.

وفى الفصل الرابع والمعنون: الثقافة ولغة الجسد، حيث تم التركيز على العديد من الحقائق المتعلقة بمجال علم لغة الجسد، حيث توجد العديد

من (نظريات لغة الجسد) المفهومه والواضحة فى كافة اللغات والثقافات ... وأنه توجد العديد من أنواع لغة الجسد التى لا يمكن قراءتها أو فهمها إلا من خلال الثقافة والبيئة التى يتواجد فيها الفرد.

وفى الفصلين الخامس والسادس: تناولنا العديد من أنواع لغة الجسد مثل: النظرة والتقاء العيون، أوضاع اليد، الصوت وطريقة الكلام، الابتسامة والبكاء، ثم الحيز الشخصى وأوضاع الجسم، فالملابس والألوان وأخيرا الخواتم (وخاصة لدى النساء).

آملين بذلك أن نزيد الوعى النفسى حتى يزداد التواصل بين البشر بعضهم البعض على أساس الود والدفء والإنسانية.

والله من وراء القصد

**د. محمد حسن غانم**

**حلوان ٢٠٠٨**

١

# الفصل الأول
# مدخل إلى الاتصال وأنواعه وأطرافه

- مدخل إلى الاتصال.

أولاً: الاتصال اللفظى: اللغة ووظائفها.

ثانياً: الاتصال غير اللفظى.

- العناصر الرئيسية فى عملية الاتصال.

أ - المصدر.

ب- المتلقى.

ج- الرسالة.

د- أداه الاتصال.

# الفصل الأول
# مدخل إلى الاتصال وأنواعه وأطرافه

## مدخل إلى الاتصال:

الاتصال Communication بداية هو مصطلح مشتق من المصدر "Communis" اللاتينية وتعنى الشيء العام أو المشترك" أى أن الاتصال فى أساسه يهدف إلى إيجاد "خطوط أو أرضيه عامة مشتركة بين البشر" بالرغم من اختلافهم سواء فى القدرات أو الميول أو الاتجاهات.... الخ.

ذلك لأن عامل أو مبدأ "الفروق الفردية" أى الاختلافات سواء بين الأفراد بعضهم البعض، أو بين الفرد الواحد عاملا أساسياً وقانونا يحكم البشر بلا استثناء.

ولذا لا غنى للفرد "أو المجتمعات" الإنسانية سواء تلك المتحضرة أو حتى النامية عن عملية الاتصال لانه من خلالها ينقل الفرد حضاراته وخبراته ومعتقداته واتجاهاته بل وحتى مشاعره بمختلف صورها واختلافها إلى الآخرين، وان الاتصال والتفاعل مع الآخر ذلك "الهاجس" الذى يشغل الفرد عبر مراحل حياته لدرجة أن التحليل النفسى قد وجد أن الإنسان فى أشد حالات خصوصيته والنوم كمثال أو العزلة بأوراقه عن الآخرين انما "يهلوس" بوجود الآخر والتفاعل معه. فالاحلام أو حتى الكوابيس ما هى إلا نوعا من التفاعل بين الفرد والذى يحلم "بالآخرين" بغض النظر عن مضمون هذا التفاعل ولقد وجدت الدراسات والأبحاث أن عملية الاتصال لا تخرج عن محورين:

**الأول: اتصال لفظى:** حيث تعد اللغة أداة الفرد فى التعبير عن مشاعره وحاجاته ورغباته وكافة أنواع وصور سلوكه ينقله إلى الأخر (المستقبل أو المستقبلين) سواء أكانت هذه اللغة منطوقة أم مكتوبة.

**مفهوم اللغة :**

يقصد باللغة جميع وسائل وطرق الاتصال التى يقوم من خلالها الإنسان بالتعبير عن مشاعره وأفكاره. كما انه من خلال الاتصال بالآخرين يفهم بدوره مشاعرهم وأفكارهم وصول إلى فهم للبيئة الخارجية التى تحيط بالفرد.

مع الأخذ فى الاعتبار أن الاستعداد للكلام واستخدام اللغة فطرى فى حين أن نوعية اللغة التى يتميز بها الفرد سواء أكانت اللغة العربية أو الانجليزية أو الفرنسية أو الألمانية..... الخ) مكتسبه من خلال البيئة التى يتواجد فيها الفرد والتدخل عن طريق طرق ووسائل التعليم.

**وظائف اللغة:** للغة مجموعة من الوظائف يمكن إيجازها فى:

١- أن اللغة وسيلة للتفاهم بين الفرد والآخرين.
٢- من خلال اللغة يستطيع الفرد أن يقوم بعملية التفكير.
٣- من خلال اللغة (الكتابة) يقوم الإنسان بتسجيل أفكاره وانطباعاته وأحلامه واحتياجاته من خلال كتابة المذكرات الشخصية.
٤- من خلال اللغة يستطيع الفرد أن يهرب من البيئة وكآبة الواقع والهرب إلى الخيال والذى ينقسم بدوره إلى:

أ - هروب مرضى: من خلال وقوع الفرد فريسة للأمراض العقلية – الذهانية والجنون).

ب- هروب صحى: من خلال الإبداع والخيال ولذا فأن فرويد (مؤسس مدرسة التحليل النفسى) يرى أن المجنون والأديب أو المبدع) يشتركان معا فى صفة الهروب من الواقع إلى الأحلام والخيال، بيد أن الفارق الاساسى بينهما أن الأديب – المبدع ينجح فى العودة إلى الواقع مرة أخرى وهو أكثر تمتعًا بالصحة النفسية فى حين أن المجنون يفشل فى العودة لهذا الواقع مرى أخرى ويظل فى (جدل)

و(صراع) بين معتقداته وضلالاته المرضية وبالتالى تسوء العلاقة بينه وبين الآخرين لأنه غير (مستبصر) بالواقع وقوانينه.
ولذا فأن اللغة لها وظيفة تخيلية Imaginative Function.

٥- أن اللغة لها وظيفة رمزية Symbolic Function حيث تمثل اللغة رموزا تشير إلى الأشياء فى العالم الخارجى مما يجعلها تخدم كوظيفة رمزية.

٦- أن اللغة لها وظيفة تفاعلية interpersonal Function حيث تستخدم اللغة فى التفاعل والتواصل مع الآخرين، ذلك لأن الإنسان كائن أجتماعى يتواصل ويتفاعل مع الآخرين وطوال الوقت، وان كان الفيلسوف الفرنسى "جان بول سارتر" يعتبر أن "الأخر هو الجحيم" فأن هذا الجحيم لابد منه لتكتمل كينونة وديمومة الإنسان. وصدق المثل الشعبى المصرى القائل "جنه من غير ناس ما تنداس" أى أنه لو قدر لك أن تعيش حتى ولو فى الجنة وكانت هذه الجنة تخلو من "البشر أو الناس الآخرين" فأنك سوف ترفض المكوث فى هذه الجنة وتفضل أن تكون فى البديل الأخر (النار) وسوف تتحملها (أى النار) لأنك فى "حضرة الآخرين".

**الثانى: الاتصال غير اللفظى** أو ما يطلق عليه لغة الجسد، ويتم ذلك من خلال استخدام لغة غير لفظية إلا أنها تكون أكثر وضوحا وصدقا من اللغة المنطوقة وتقسم اللغة غير اللفظية إلى:

أ - تعبيرات غير لفظية (جسدية) مقصودة مثل:
- تعبيرات الوجه.
- نظرات العينين.
- حركات اليد.
- حركات الرأس.

- إيماءات الوجه.
- الحيز المكانى.
- أوضاع الجسم.
- فترات الصمت.

ب- تعبيرات غير لفظية (جسدية) غير مقصودة مثل:

- احمرار الوجه.
- تصبب العرق.
- مظاهر الفزع.
- مظاهر السرور.
- مظاهر الانقباض.

ولغة الجسد هى محور وموضوع هذا الكتاب

**العناصر الأساسية فى عملية الاتصال:**

لكى يتم الاتصال لابد من وجود (أربع) أطراف أو محاور هى:

أ - المصدر.
ب- المتلقى.
ج- الرسالة.
د- أداة الاتصال.

وسوف نتناول كل محور من المجاور الأربعة بشىء من التفصيل.

**أولاً: المصدر Source :**

المصدر عبارة عن الشخص الذى لدية رسالة يريد توصليها إلى الآخرين، إلا أن هذا المصدر يثير تساؤلات ثلاث هى:

أ - ما هى الدوافع التى لدية لنقل أو توصيل الرسالة.
ب- ما هى اتجاهاته تجاه المتلقين للرسالة.

ج- ما هى أنجح الوسائل لنقل الرسالة.

وللإجابة عن التساؤل الأول نقول: أن المرسل يحمل معه إلى عملية التواصل مجموعة من الدوافع تعكس تنظيمه النفسى الذى يشتمل على دوافعه سواء ما يتصل منها بذاته (أى الهدف من نقل أو توصيل الرسالة) أو ما يتصل بمتلقى رسالته أى ما يحقق أهداف هذا المتلقى أو يعوق تحقيقها، أو ما يتصل بالذات لدى المصدر والمتلقى معا.

أما عن الإجابة عن التساؤل الثانى أى اتجاهاته تجاه المتلقى فتشمل عددا من العوامل مثل:

- مكانه المتلقى.
- الخبرات المتوافرة لدى المتلقى.
- الجوانب المشتركة ما بين المصدر والمتلقى.
- الهدف الذى يسعيان معا (أى المصدر والمتلقى) إلى تحقيقه.

أما عن الرسالة الفعالة والتى تترك آثارا ايجابيه فى نفس المتلقى فلابد من توافر مجموعة من العوامل مثل:

١- وجدت الدراسات والملاحظات أن "الصدق" هو أقصر الطرق إلى الوصول إلى تحقيق الهدف.

بيد أن الصدق لكى يتم لا بد من توافر مجموعة من الشروط نستطيع أن نحصرها فى عاملين هما:

أ - خبرة ودراية القائم بتوصيل الرسالة بالموضوع الذى يروج له، فمن غير معقول مثلا أن أعطى محاضرات للآخرين (جمهور المتلقى) عن إضرار التدخين وأنا أدخن مثلا أو أحدث الآخرين (جمهور المتلقين) عن: فن السعادة الزوجية وأنا أعانى من الاضطراب الأسرى ولى تاريخ من الطلاق والتردد على المحاكم مع زوجاتى مثلا.

ورغم أن الصدق أقصر الطرق إلا أننا يجب التأكيد على الأمور الآتية:

١- رغم الصدق فيجب الابتعاد (قدر الإمكان عن الاستعراض والغرور (والفذلكة) وأنت تعرض موضوعك (أن ذلك سينفر الآخرين منك. فالصدق لا يحتاج إلى "تقديم" أو "تزويق" ولكن عبر عن موضوعك بكلمات بسيطة وقليله.

٢- يزداد الأمر تعقيدا كلما كان الجمهور المتلقى لرسالتك خبيرا فى الموضوع. فإذا كنت مثلا أتحدث عن الإضرار الجسمية المختلفة التى يحدثها التدخين وجمهورى من المتلقين من الأطباء المتخصصين فى الصدر والبطن والقلب.. الخ مثلا. فيجب أن احترم تخصصهم: وأقول لهم: كما تعلمون من خلال دراستكم وخبراتكم أن التدخين يترك آثارا ضارة على القلب تتمثل فى...... الخ.

٣- ابتعد قدر الإمكان عن تقديم معلومات غير مقبولة منطقيا أو غير مقنعه عقليا خاصة إذا كان الجمهور المتلقى من المثقفين ورجال العلم لأن المبالغة هنا قد تدحض الصدق ولا تدعمه.

صحيح أن لكل "قاعدة شواذ" بيد أننى يجب أن أركز فى حديثى على "المألوف والقاعدة" واتخذه مثالا وابتعد عن التدليل" بالشاذ وغير المألوف.

ب- أن المعلومات التى تقدمها للآخرين يجب أن تكون نابعة من اقتناع. فمثلاً إذا أردت أن أدلل على "جودة سلعة ما" فيجب أن تكون كل المعلومات التى أقدمها عن السلعة "مصدر ثقة" وعن خبرة ومن خلال دراسات وملاحظات عنها.

فالتدخين – كمثال ثانى- يقود إلى العديد من الإضرار ومنها السرطان..... بيد أننى يجب أن أشير إلى العديد من الإحصائيات

التى ترجع السرطان إلى التدخين، وتلك الإحصائيات الأخرى التى أشارت إلى حدوث السرطان نتيجة عوامل أخرى غير التدخين، وتلك الإحصائيات الأخرى التى تشير إلى تفاعل ما بين العوامل الأخرى والهواء الملوث، الأغذية الملوثة، عوادم السيارات والمصانع.... الخ) إضافة إلى الحديث عن أضرار التدخين.

ج- أن يكون موقف المصدر أى الشخص صاحب الرسالة ليس له اى مصلحة شخصية من جراء ذلك. فأنا – مثلا – حين أقدم لمجموعة من المتلقين محاضرة عن أضرار التدخين فان مصلحته هنا تعادل (تساوى مصلحتهم) واننى لا أروج لا لتدخين نوعية معينة من السجائر على حساب نوعيه أخرى ولكن مصلحة المتلقين دون تدخل مصلحة شخصية لى) تكون هى الهدف.... وبالتالى تصل الرسالة إلى الآخرين ولذا يقول الله سبحانه وتعالى للرسول صلى الله عليه وسلم: فَذَكِّرْ إِنَّمَا أَنتَ مُذَكِّرٌ{٢١} لَّسْتَ عَلَيْهِم بِمُصَيْطِرٍ{٢٢} إِلَّا مَن تَوَلَّى وَكَفَرَ{٢٣} فَيُعَذِّبُهُ اللَّهُ الْعَذَابَ الْأَكْبَرَ{٢٤} إِنَّ إِلَيْنَا إِيَابَهُمْ{٢٥} ثُمَّ إِنَّ عَلَيْنَا حِسَابَهُمْ{٢٦} سورة الغاشية، فالوظيفة هنا التذكير دون مصلحة شخصية.

د- أن تكون تلقائيا قدر الإمكان دون الدخول فى "تمثيل" أو "إقناع مبالغ فيه".

هـ- كلما كان المصدر أو صاحب الرسالة جذابا، ومصطلح "جذاب" يعنى أن هذا المصدر أكثر قبولاً وحبا فى وجدان وعقل الآخرين. ولذا فأن أصحاب المؤسسات والشركات – مثلا – يستعينون بالممثلين والممثلات للترويج لسلعة معينة، ومحاولة إقناع "المتلقين" بشراءها أو القبول بها.

ويقوم ما سبق على حقيقة بديهية خلاصتها: أنه كلما كان المصدر أو صاحب الرسالة ذات مكانه أو حظوة لدينا كلما كان

الاقتناع بأفكاره واتجاهاته أكثر من اى مصدر أخر ليس له نفس الحظوة أو المكانة فى نفوسنا.

و- كلما كان المصدر أو صاحب الرسالة يتشابه مع المتلقى فى الاتجاهات والنوع والقيم فمثلا: إذا كان رجلاً يتحدث على رجال آخرين عن أضرار التدخين وحكى لهم بكل تلقائية وصدق عن أنه كان مدخنا ثم أدرك أضرار التدخين فتوقف هذا التشابه فى النوع (رجل ← رجل) كلما أدى ذلك إلى قبول رسالته، ناهيك عن التشابه بين المصدر والمتلقى فى أشياء أخرى مثل: الدين – اللغة– العادات– التقاليد– الأعراف.... الخ.

**ز- أسلوب المصدر أو صاحبة الرسالة فى العرض:**

وجدت الدارسات والأبحاث والملاحظات أن التأثير فى الآخرين لا يتم من خلال الأسلوب أو التواصل اللفظى فقط بل لا بد من استخدام التواصل الجسدى جنبا إلى جنب مع التواصل اللفظى من خلال التأكيد على الآتى:

١- اللقاءات المباشرة أفضل من الوسائل الأخرى ولذا نسمع من البعض عبارة: أن هذا الكلام لا يصلح أن أحدثك عنه فى التليفون.. ولذا كلما كان التفاعل والتواصل وجها لوجه كلما كان ذلك أفضل لأن "وجها لوجه" سيتيح لكل منهما ملاحظة إيماءات وتعبيرات وملامح لغة جسد الأخر) وبالتالى سيصل فى التو واللحظة التأثير والنتيجة إلى الأخر تماما مثل الممثل على "خشبة المسرح" إذ يتلقى "التقدير أو الرفض" على دوره من خلال التعامل المباشر) عن الجمهور وحالا عكس الحال فى الأفلام والمسلسلات مثلا.

٢- كلما كانت المساحة بين المصدر والمتلقى بدرجة معقولة أى لا يجب أن تجلس بعيداً جدا عن الجمهور المتلقى ولا يجب أن تندمج

معهم لدرجة انزياح الحدود والمسافة بينك وبين الآخرين هامة ويجب أخذها بعين الاعتبار حتى تؤتى ثمارها.

٣- أن تكون ودودوا (وهذا يعكسه العديد من العلاقات مثل: الألفاظ، نظرات العين، نوعية الابتسامة... الخ غير عدوانى مع الآخرين ذلك لأن العدوان سوف يثير "كراهية" الآخرين لك وتململهم من حديثك، ويدخلون لا شعوريا فى لغة جسدية معبرة عن ذلك من خلال:
   - التثاؤب.
   - السعال.
   - النحنحة أو اللزمات العصبية.
   - حركة الأرجل غير الشعورية.
   - ابتعاد النظر عنك.
   - النوم.
   - يتحدثون مع بعضهم البعض.

   وهى وسائل تعنى فى معناها العام أن "قناة التواصل بينك وبين الآخرين" قد بترت. وعليك أما أن تكف عن الحديث وتغادر القاعة غير مأسوف عليك، أو أن تغير من طريقتك العدوانية – المتسلطة فى التعامل مع الآخرين، وتقوم "بتغيرها" إلى الأفضل.

٤- أن تكون طريقتك فى الحديث لا هى بالسريعة إلى درجة عجز الآخرين عن متابعة ما تقول، أو بالبطيئة إلى درجة تثير الملل و"التثاؤب" فى الآخرين.

   تحدث بطريقة مناسبة.... وهذا لا يمنع من استخدام نبرات الصوت العالية فى بعض المواقف، ونبرات الصوت البطيئة فى بعضها الأخر... وأن تسرع فى بعض المواقف أو تبطئ فى بعضها الأخر لكن لا تجعل البطىء الشديد أو السرعة الزائدة أسلوبا معتادا فى حديثك مع الآخرين.

٥- طبيعة الوضع الذى تتخذه وأنت تتحدث إلى الآخرين هل هو: وضع الترفع والاستعلاء على الآخرين، وأن الآخرين مجرد (تلامذة) يجب أن يستمعوا وينتبهوا فى صمت، أم تتخذ وضع التوتر والشد والجذب مع الآخرين.

وعموما فقد توصلت الدارسات والملاحظات إلى أنه كلما كنت أكثر استرخاء فى جلستك أو حتى وقفتك وأنت تتحدث مع الآخرين كلما كنت أكثر أقناعا وقربا من الآخرين.

**ثانيا: المتلقى :**

أن المتلقى للرسالة يكون له دور ايجابى فى عملية التواصل وخاصة إذا وظف العديد من المكيانيزمات مثل: الانتباه للرسالة ومضمونه، وأن يكون "متحفزًا" لأثاره العديد من التساؤلات بعد أو أثناء المحاضرة (إذا سمح بذلك المصدر بيد أن الانتباه بدورة يثير قضية إنسانية تتلخص فى أن الفرد لا يستطيع طوال الوقت المخصص لتوصيل الرسالة أن يظل منتبها مركزا يقظا.... بل يحدث ما يسمى بالانتباه التلقائى Selective exposure أى أن الفرد ينتبه إلى ما يريد أن ينتبه إليه، ولا ينتبه إلى ما لا يريد أن ينتبه إليه.. مثلما يحدث إذا جلست فى "جلسة تضم مجموعة من الأصدقاء" ودارت مناقشة بينكم وفى النهاية لا يثبت فى الذهن إلا ما انتبهت إليه وأهتممت به وبالتالى فقد ثبت فى ذاكرتك.

عملية أخرى يجب الانتباه إليها وتحدث لدى المتلقى وخلاصتها أن الرسالة التى نريد توصليها إلى الآخرين قد لا تصل بنفس الهدف والمعنى الذى نريده بل قد يحدث لها ما يسمى بعملية: التحوير ويظهر واضحا إذا كانت فكرة الرسالة تختلف اختلافاً كبيراً عن فكرة المتلقى.

**ويأخذ "التحوير" للرسالة لدى المتلقى عدة أشكال:**

١- إذا كانت الرسالة التى نقلها المصدر إلى المتلقى قريبة من أفكاره هو فأنه يحدث تحويراً بسيطاً يتخذ صورة التحوير بين "الرسالة التى وصلته" وبين "أفكاره المسبقة التى كانت لدية".

٢- إذا كانت الرسالة التى نقلها المصدر إلى المتلقى بعيدة عن فكرته فأنه يرفضها ويدركها على أنها مختلفة (أى الرسالة) عن أفكاره.

٣- وقد تكون الرسالة (محايدة- أى لا يقبلها ولا يرفضها) وبالتالى لا يتم على هذه الرسالة التحوير.

٤- كلما كانت الفكرة التى تقدمها الرسالة مختلفة قليلا عن فكرة المتلقى كلما كان قبوله لها أكبر من تلك الأفكار التى تحملها الرسالة وتكون جد مختلفة عما يحمله المتلقى من أفكار.

ولعل رفض البعض لفكرة "النبوءة" مثلا وما آتت به من أفكار واتجاهات وقيم مختلفة عن السائد آنذاك خير نموذج على ذلك.

فالأفراد الذين كانوا متعطشين إلى الحرية والعدل والمساواة كانوا أقرب إلى الإيمان بأفكار الدين غير الأفراد الذين كانوا يريدون استمرار الأوضاع على ما هى عليه لأنه ليست لديهم أفكار أخرى "تؤرقهم" عن وضعهم كبشر.

وبخلاف ما سبق يجب أن نرسل إلى "المتلقين" على أنهم بشر، وأن لديهم العديد من الاحتياجات والرغبات وأن هناك العديد من العوامل التى تؤثر فيهم ونستطيع حصر هذه العوامل فى أمرين:-

**أ – درجة ذكاء المتلقى:**

كلما كانت درجة الذكاء أعلى كلما كان هناك سهولة فى توصيل الرسالة وفهم مضمونها بسرعة ولعل فصل المتفوقين فى المدارس بل وتخصيص فصول ومدارس لهم خير نموذج على ذلك، وان المدرس

الذى يقوم بالتدريس للمتفوقين مثلا – لا بد أن يختلف أسلوبه ومنهجه وطريقة شرحه عن ذلك الذى يقوم بالتدريس للطلاب متوسطى الذكاء أو الطلاب الذين يعانون من صعوبات تعلم لكن وجدت الدراسات والملاحظات أن الذكاء العالى فى تلقى الرسالة سلاح ذو حدين.

أ – من الممكن أن يقود الذكاء المرتفع صاحبة إلى فهم الهدف والمغزى والمعنى من الرسالة والاقتناع بها فورا ودون أى مقاومة.

ب– من الممكن أن يقود الذكاء المرتفع صاحبة إلى مقاومة الرسالة بل ودحضها.

والحل فى الواقع الثانى (المقاومة) أن يقدم المصدر رسالته مدعمة بالأدلة والبراهين والوسائل التى تؤيد ما يقوله.

**ب– النوع أو الجنس:**

وجدت الملاحظات والدراسات التى تناولت فئات من المتلقين الذكور وفئات أخرى من المتلقين الإناث أن الإناث مقارنة بالذكور أكثر اقتناعا من الذكور وان الرسالة تصل إليهم بسرعة بخلاف الذكور.

وقد تم تفسير ذلكم من خلال:

أ – أن المرأة أكثر انصياعًا من الرجل.

ب– أن التنشئة الاجتماعية والتربية تؤكد على ضرورة أن المرأة المرغوبة فيها اجتماعيا هى التى تطيع ولا ترفض.

جـ– ركز فى توصيل رسالتك على الجوانب الانفعالية (أكثر من التركيز على الجوانب العقلية) وسوف تكون المرأة أكثر استجابة للرسالة والاقتناع بها من الرجل والمرأة يهمها فى المقام الأول الجوانب العاطفية ولذا فأن الكلمة الحنونة، الطيبة، الودودة هى التى تؤثر فى المرأة أكثر من الرجل).

لكن بعد قانون المرأة الجديد، والخلع، ونيلها حقوقها... هل الأمر ما زال هكذا، أم أن الموقف (خاصة بعد التغيرات التى لحقت بمكانة وادوار المرأة تحتاج إلى إعادة النظر والدراسة فيما استجد من متغيرات).

**ثالثاً: مضمون الرسالة: Massage**

الرسالة هى المنبه التى ينقله المصدر إلى المتلقى، وهى أساس عملية الاتصال، وهى الفكرة أو الأفكار أو الاتجاهات التى يقوم بنقلها المصدر أو صاحب الرسالة إلى الآخرين أو المتلقين.

وأى رسالة تتضمن مجموعة من المعانى Meanings وهى معلومات قد تكون أراء أو أفكار أو اتجاهات أو قيم يعبر عنها فى شكل رموز.

ولكى تتم الرسالة بين المصدر والمتلقى لا بد من توافر مجموعة من الشروط هى:

١- أن يكون لدى المصدر والمستقبل درجة ولو قليلة من الخبرات السابقة أو الأرضية المشتركة.
٢- أن يكون هناك قدر من التشابه فى المعانى، وأن يكون التشابه هذا أساس (التواصل).
٣- أن يركز المصدر إبان عرض الرسالة على أخذ (ثقافة) ولغة وتعليم المتلقى فى الاعتبار.

ولعل حكمة "خاطبوا الناس على قدر عقولهم" خير نموذج على ذلك فلا يجب أن أتقعر فى استخدام اللغة على مجموعة من المجندين الأميين مثلا وأخذ أعيد وأزيد مستخدما مصطلحات علمية معقده فى شرح عملية الإدمان واللهفة والعقاقير وأنواعها...

الخ ولكن إلى من أتحدث؟ يجب أن يكون ذلك القاعدة والأساس فى التواصل الفعال والناجح مع الآخرين.

٤- الأخذ فى الاعتبار أن المعانى المتضمنة فى الرسالة ذاتية ونسبيه، وأن المعانى فى الناس وليست فى الرسالة، والمقصود بذلك. الكلمات لا معنى لها فى حد ذاتها لكن الإدراك لها والفهم لما تعنيه قد يختلف من فرد إلى أخر.

وقد حصر العلماء والمهتمون بالاتصال مجموعة من العوامل قد تؤدى إلى فعالية الرسالة أو عدم فعاليتها ومن هذه العوامل التى تؤثر فى فعالية الرسالة:-

١- بساطه المضمون مقابل تعقيده:

٢- إذا أردت أن تكون الرسالة فعالة وهادفة وتصل إلى الآخرين بأقل قدر من الوقت والجهد عليك أن تتحرى البساطة فى مضمون الرسالة. إذ كلما كان المعنى واضحا وبسيطا وتعبر عنه بكلمات موجزة وقليلة كلما نجحت فى "إقناع وجذب المتلقى" إليك. والحكمة تقول: أن كثرة الكلام ينسى بعضة بعضا، ولذا فأن اللجوء إلى "اللت والعجن" قد يقود إلى تشويش مضمون الرسالة وبالتالى تضل طريقها إلى المتلقى وحتى لو وصلت إليه فأنه لا يكون مقتنعا بها بل قد يتخذها وسيلة للسخرية منك ومن رسالتك.

٣- من الأفضل أن تترك للمتلقى مضمون الرسالة وما يجب أن يستخلصه منها:

نحن كبشر نكره النصائح المستمرة بل قد تكون النصيحة "ثقيلة على القلب" ولذا نجد الرسول صلى الله عليه وسلم لا يقول مثلا لاصحابه: الآن أنتبهوا سوف أعلمكم الوضوء والصلاة، وإياكم أن يفوتكم أى "مشهد" ولكن كان يقول لاصحابه: صلوا كما رأيتمونى

أصلى". وفى هذا تعليم بالقدوة والحقيقة انه كلما أكتشف الفرد مضمون الرسالة والهدف بنفسه من خلال الأمثلة والأدلة والبراهين التى يقدمها القائم بالرسالة أو عملية الاتصال كلما كان هذا أفضل..... لكن هذا لا يمنع أن نؤكد فى النهاية الفكرة التى نريد توصليها إلى المتلقى حتى تشترك مع المتلقى فى نفس "الهدف".

وهذا هو أيضاً ما يحدث فى عملية :العلاج النفسى، فحين يتقدم شخص للعلاج النفسى ويفهم المعالج طبيعة الاضطراب وأسبابه .... بيد أنه يريد أن يصل الشخص المضطرب إلى أسباب اضطرابه بنفسه وأن تسرع بعض المعالجين فى تقديم توضيح لأسباب الاضطراب للشخص المضطرب تجعله يسارع إلى "المقاومة" بل ويرفض العلاج... ولكن إذا جاء توضيح المعالج للمريض فى الوقت المناسب (بعد أن يكون المريض قد توصل إليه" يكون أفضل "فى هذه الحالة يقبله المريض ولا يرفضه.

٤- أعرض الموضوع بطريقة تظهره بشكل يظهر ايجابياً مع الإشارة إلى وجود بعض السلبيات "( على أساس أن الكمال لله سبحانه وتعالى) ولا يمنع أيضاً من أن تعرض بعض الآراء المعارضة للموضوع الذى تثار حوله ولكن دون الدخول فى تفصيلات هذه السلبيات، وبذلك يكون عرضك للموضوع متضمنا الجانبين معاً.

٥- ركز على أثارة الجوانب العقلية لكن هذا أيضا لا يمنع من إثارة بعض الجوانب الانفعالية ذلك لأن الاتجاه مكون من عناصر انفعالية وأخرى عقلية تستند إلى المنطق، والتركيز على الانفعال فقط قد يثير الناس ويدخلهم فى سيكولوجية الحشد أى إلغاء العقل تماماً مثلما يحدث فى المسيرات والمظاهرات). وترديد عبارات قد لا يركزون على معانيها.

**مثال:** محاضرة للمدخنين سوف تعرض عليهم الكثير من الأضرار التى تصيب أماكن مختلفة من الجسم أو يا حبذا لو كان ذلك من خلال الصور والأفلام وبعض الحالات الواقعية) وركز على الأدلة والجوانب العقلية لكن لا يمنع هذا من أثارة بعض الانفعالات لدى المتلقين خاصة الخوف من أن يحدث له ان كان مدخنا ما يحدث لكل المدخنين.

٦- نظم الموضوع ورتبه إلى عناصر يقود كل عنصر إلى العنصر التالى. وأبدأ مباشرة بعرض المعلومات ولا شك أن هذا يكون له أكبر الأثر فى الإقناع، ولذا فأنت حين تقدم رسالة يجب أن يكون لديك الكثير من المعلومات بيد أن تقديم معلومة وتأخر أخرى يلعب دوراً لا بأس به فى الإقناع وأن تكون الرسالة مؤثرة.

وكما يقول النقاد: أن الأفكار الباعثة على أن تتحول إلى قصص كثيرة وملقاة على "قارعة الطريق" بيد أن اصطياد هذه الأفكار يحتاج إلى فن أو قناص يعرف قيمة الفكرة ومتى تقدم والقالب الذى تقدم فيه ومن خلاله.

٧- تكرار الاتصال Frequency of communication: أن التكرار الذى تعرض به رسالة معينة أو نوع من الرسائل يحدد أيضا فاعلية الاتصال، والمعتقد هو أن التكرار المألوف لرسالة معينة يعد أسلوبا تكنيكيا ناجحا للإقناع فى نظر كثير من خبراء الإعلانات، فى حين يرى البعض أن التكرار قد يثير "السخط" و"الملل" بل ويدعم الاتجاهات السلبية تجاه هذا التكرار.

وللخروج من هذا النقد يجب أن يكون التكرار مع بعض التغيير فى الرسالة يعد تكنيكا أكثر فاعلية ويقود إلى تعديل الاتجاه.

**رابعاً: أداه أو قناة الاتصال .Channel. CO:**

يقصد بوسائل التوصيل الشكل الذى تتخذه الرسالة المرسلة من المرسل إلى المتلقى، فقد تتخذ شكلا صوتيا أو شكلا حركيا، كما يتم تقسيم وسائل الاتصال إلى وسائل صوتية ووسائل غير صوتية، كما تنقسم الوسائل الصوتية بدورها إلى وسائل لغوية..... إذ أن طريقة مخاطبة الأخر تدل على المسافة التى تفصل بين المرسل والمتلقى وهل هى مسافة بعيدة تشوبها الاحترام والتوقير. فكلمة: أنتم للجماعة مثلا يكون لها مدلول يختلف عن كلمة: سيادتكم وحضراتكم، وكلمة "سيادتك" التى تخاطب بها شخص تختلف فى المدلول بلا شك عن كلمة: أنت ثم تشير بأصبعك إلى وجهة مثلا.

كما أن عامل الألفة بالشخص والاشتراك معه فى الكثير من الخبرات والميول والاهتمامات قد تقود إلى حدوث التفاهم وبأقل قدر ممكن من الكلمات إذ يصل الأمر ببعض المحبين مثلا أن تفهم السيدة ما يريده منها الزوج من خلال "نظرة العين" وتكون "نظرة العين" واللغة التى تحدثت بها أبلغ من أى كلمات لفظية بليغة.

فى حين أن الوسائل شبة اللغوية التى تصاحب اللغة تكون ذات دلالة ربما أبلغ من الألفاظ مثل:

- التهتهة فى الألفاظ أو الكلمات ومدلولها.
- نغمة الصوت (مرتفعة– منخفضة– متذبذبة– واثقة – مترددة – قلقة – الخ).
- فترات الصمت بين الكلام.. ولماذا حدث الصمت تحديدا فى هذا المقطع من الحديث.
- نغمة الضحك (إذا لا يكون الضحك فى الغالب معبرا عن السرور بل أن الضحك أنواع. وإذا كنا نقول: ليس كل ما يلمع ذهبا....

فعلى نفس المنوال نقول ليس كل من يضحك يكون فى الغالب سعيدا.. بل قد يكون الضحك رد فعل لكم هائل من المآسى والأحزان المحبوسة داخل نفس هذا الشخص).

- نغمة البكاء: ليس مهما أن نقول أن كل من يبكى حزين فنحن حين ندخل فى نشوه عارمة من الضحك قد يختلط الدمع مع الضحك ونقول فى هذه الحالة :دموع الفرح. ولذا فأن البكاء ليس دائما معبرا عن الحزن بل أن البكاء أنواع... الم تقول حين تصف بعض الأشخاص الذين ينخرطون فى البكاء عنهم أن دموعهم مثل دموع التماسيح دلالة على الزيف والخداع.
- علامات التردد: وقد خضع التردد للعديد من الدارسات والملاحظات وقد تبين أن أصوات التردد تزداد كلما اشتدت حاجة الشخص للتعبير عن أفكاره وتردده عن التعبير عن هذه الأفكار نتيجة خشيته من أشياء معينة أو ردود أفعال غاضبة من الطرف الأخر.

فالزوجة مثلا قد لا تقتنع بحجه زوجها فى أسباب تأخيره والمواصلات وازدحامها).... وتكون لديها بعض الشكوك حول موضوعات معينة قد (تنسف الثقة بينهما).. وقد تتردد فى مصارحة زوجها بما يجول فى خاطرها، أو كما نقول: بما يحدثها به قلبها.... وقد تفضى إليه بهذه الشكوك وقد تنتظر ريثما تمسك بدليل يؤيد هذه الشكوك والشخص المتردد يظهر عليه ذلك... وهذا التردد يعطى معلومات للملتقى عن أفكار المرسل كما قد تشير إلى ما يخفيه من أفكار.

كما أن أداة الاتصال تطرح تساؤلا هاما عن: أى الوسائل أكثر فاعلية فى توصيل الرسالة عن (وسائل أخرى)؟

وقد وجد مثلا أن التليفزيون أكثر تأثير فى المتلقى من الإذاعة حيث فى الإذاعة يتم توظيف وسيلة واحدة فقط هى السمع فى حين أنه فى التليفزيون نوظف وسيلتين هما: العين والأذن.. وكلما وظفت الوسيلة أكثر من أداه أو قناة لدى الشخص كلما كان تأثيره أكبر وأكثر إقناعا.

وعموما فان القناة التى من خلالها تنقل الرسالة تضم فى الغالب فئتين هما:

**أ – الاتصال الجماهيرى mass communication**

ويعرف الاتصال الجماهيرى على أنه عملية يوجه من خلالها الاتصال إلى مجموعات غير متجانسة من البشر، ومن بعض هذه الوسائل: الراديو، التلفيزيون، السينما، الصحف، الكتيبات، الملصقات ..... وغيرها من المطبوعات ... وتبعا لطبيعية هذه الوسائل الإعلامية فأنه كثيرا ما يشار إليها على أساس أنها وسائل إعلامية ذات اتجاه واحد (فقط تنقل الرسالة دون أن تتلقى اتجاه المتلقى أو تأثير الرسالة فيه).

وغنى عن البيان أنه كلما كان الفرد الموجه إليه الرسالة ملما بقواعد القراءة والكتابة كلما كان أفضل لأنه سوف يقرأ ويستفيد من المطبوعات التى تقدم إليه.

**مثال:** دأبت وزارة الصحة والسكان على تقديم مطبوعين يهدفان من خلالهما إلى الدعوة إلى تنظيم الأسرة من خلال رسم لرجل وامرأة وطفل يلعب بينهما ويعيشان (كما يبدو فى الصورة) فى مستوى اجتماعى واقتصادى أفضل، ومطبوع أخر يقدم امرأة ورجل ومجموعة كبيرة من الأطفال يتصارعون حول (طبق طعام) شبه خال... هادفا إلى القول بأن الأسرة إذا زاد عدد أفرادها عن (عدد معين) فأنها تتحول إلى (كارثة) تعانى من الجوع والإهمال والأمراض... بيد أن البعض قد فهم

من المطبوعة الأولى رجل + امرأة + طفل) بأن هذا الرجل يعانى من الضعف الجنسى والدليل على ذلك وجود طفل (واحد) فقط، وأنه لو كان قادرا على الإنجاب ما جلس هكذا مسترخيا وزوجه تنظر إليه من بعيد فى تأمل (أو فى حصره وآلم).

ولذا فأن فكرة تقديم (مطبوعات) إلى الآخرين لها أهداف معينة يجب أن يستخلصها الآخرين يجب أن يتم فى حذر مع الأخذ فى الاعتبار فكرة التحريف، وتقارب عامل الفهم والذكاء بين المتلقين لهذه الرسالة.

كما يجب أخذ حل: التعرض المتباين Differential Exposure يجب أن يؤخذ فى الاعتبار من خلال تعرض الفرد لوسيلة أو أكثر من وسائل التواصل.

**ب- الاتصال المباشر Interpersonal communication :**

حيث يلتقى مصدر الرسالة مع المتلقى وجها لوجه Face to Face ومن أمثلة ذلك:

- اللقاءات الجماعية.
- المقابلة بعد المحاضرة للمحاضر.
- الاستشارات التى تعقب اللقاء.
- اللقاءات الدراسية.
- المؤتمرات.
- المحادثات اليومية بين الأفراد.
- ورش العمل.

واستخدام هذه الوسائل المباشرة يتصف بأنه اتصال عبر طريق ذى اتجاهين أو Two way Communication وله رجع صدى سريع، وبالتالى فأن القائم بالاتصال قد يبحث عن فهم المتلقى لمضمون

الرسالة، وهل "فهمت حق الفهم أم حدث "لبث" فى الفهم وغموض فى بعض جوانب الرسالة.

ولذا فأن الدراسات وجدت أن الاتصال المباشر قد يكون أفيد من الاتصال الجماهيرى وأن مفعوله اكبر لدى المتلقى وفى سرعة توصيل الرسالة بل والاقتناع بها.

أما عن الوسائل التى من خلالها نقوم بتوصيل الرسالة فمتنوعة ولعل أشهرها:

- وسائل الإعلام المرئية.
- وسائل الإعلام المطبوعة.
- وسائل الإعلام المسموعة.
- التعليم ومؤسساته.
- الدعوة.
- الدعاية.
- الإعلان.

**كيف تعرف أن الرسالة وصلت إلى المتلقى ومن خلال القناة التى اخترناها لذلك؟**

هناك وسيلة لمعرفة تأثير الرسالة تسمى رجع الصدى Feedback أى معرفة تأثير أثر رسالة على المتلقى وهل هذا التأثير ايجابى Positive أم سلبى Negative والتأثير الايجابى يعنى أن المقصود من الرسالة قد تحقق.. فلو أعطى لمجموعة من المدخنين محاضرة حول أضرار التدخين، وبعد فترة اكتشفت أو عرفت (بطرق مختلفة) أن الكثير من الحضور قد أقلعوا فعلاً عن التدخين فأن هذا يكون مروده ايجابى وصدى طيب للمحاضرة عكس الحال لو كان الحضور لم يقلعوا أو حتى لم يقوموا ببعض الخطوات من أجل "تقليل

كمية التدخين" مثلاً فهذا يكون صدى سلبيا للرسالة التى أريد توصليها إلى الآخرين عن أضرار التدخين مثلاً تلك كانت باختصار أطراف عملية الاتصال.



# الفصل الثانى

## لغة الجسد: مدخل نفسى اجتماعى

- العلاقة بين الجسد والنفس.
- الجسد فى أدبيات بعض فروع العلم والمعرفة.
  أ - علم النفس الارتقائى (النمو).
  ب- علم النفس الرياضى.
  ج- الجسد ونظريات الشخصية.
  د - الجسد وعلم النفس الإكلينيكى.
  هـ- الجسد وعلم الموت والاحتضار.
  و- الجسد والعلاج النفسى وعلم النفس الاسقاطى.
  ز- الجسد وعلوم الطب.
  ح- الجسد وعلم الانثربولوجيا.
  ط- الجسد والحب.

## الفصل الثانى
## لغة الجسد: مدخل نفسى اجتماعى

**أ– العلاقة بين الجسد والنفس :**

العلاقة بين الجسد والنفس ليست وليدة الحاضر ولكن العلاقة قديمه قدم الإنسانية ذاتها، وسوف نلخص طبيعة هذه العلاقة بين الجانبيين وهذا يعكس أمرين:

**الأول:** الإدراك السليم لوجود علاقة بين النفس والجسد وان هناك تفاعل بينهما (دائم ومستمر).

**الثانى:** التأثير المتبادل بين الجسد والنفس، فإذا كان الجسد السليم يقود إلى (العقل السليم)، فلا شك أن العقل السليم لا يتواجد الا فى جسد سليم.

وسوف نوجز باختصار طبيعة العلاقة بين النفس والجسد من خلال ابرز (المحطات) فى تاريخ علم النفس.

- إشار بريل Brill الى ان هيبوقراط (ابو الطب) قد استطاع شفاء (برديكاس) ملك مقدونيا من مرضه الجسمى وذلك عندما قام بتحليل أحلامه .. ويعكس ذلك بلا شك إدراك (هيبوقراط) لطبيعة العلاقة بين النفس والجسد وان الجسد يمرض لمرض النفس.
- أكد أرسطو ان الانفعالات التى تصدر عن الإنسان مثل: (الغضب، الخوف، الرجاء والأمل والفرح والحب ... الخ) لا يمكن أن تصدر عن النفس وحدها ولكنها تصدر عن المركب المشترك والناتج من خلال التفاعل الدائم الدينامى (المستمر) بين النفس والجسد وان اى انفعالات تؤثر فى (كيمياء الجسم) والعكس بالعكس.

- قام جالينوس باستخدام (نظرية الروح الحيوانى) والتى فسرت بمقتضاها الظواهر الحيوية فى الجسم الإنسانى والصلة بينهما وبين بعض الظواهر النفسية والتى ظلت معمولا بها مع قليل من التحوير بداية من القرن الثانى الميلادى حتى القرن الثامن عشر .. وتنهض هذه النظرية على فكره خلاصتها: أن الأعصاب تعد أنابيب دقيقة التركيب متصله مباشرة بالأوعية الدموية الشعرية بحيث لا يصل من ذرات الدم إلا أكثرها حرارة وحركة ولطافة، ومن هذه الذرات الدموية الشديدة الحركة والحرارة واللطافة يتألف الروح الحيوانى.
- ظهرت نظريه ثانية تفسر العلاقة بين النفس والجسد هى نظرية: الموازاه بين الجسم والنفس، حيث تنظر إلى الظواهر البدنية باعتبارها ظروفا أو شروطا للظواهر النفسية وان الزيادة فى كيمياء إحداهما يقود إلى (التغير) فى الجانب الآخر وقد بلغ المدى أقصاه فى تغير العلاقة بين النفس والجسم على يد أصحاب المذهب المادى حيث يذهب (هينر) الى ان الاحساسات والافكار ليست سوى حركات داخلية فى جسم حى.
- يرى روبرت هوك (الفيلسوف التجريبى) أن الذاكرة خزانه مادية تختزن فيها الأفكار فى جوهر المخ .

ظهر بعد ذلك أصحاب (مذهب الوحدة) لمعالجة العلاقة بين النفس والجسد، حيث تظهر المعالجة فى ناحيتين :

**الأولى:** اعتبار العقل والمادة صفتان لحقيقة واحدة أو لموجود واحد يتألف منهما.

**الثانية:** انهما (أى النفس والجسد) مظهران لموجود واحد ان كانا مختلفان ومتمايزان (أى أن كل مفرده (اى الجسد كمثال) منفرد عن (العقل) الا انهما فى نفس الوقت متصلان متفاعلان.

ولذا فأن هذا المذهب يلقى تأييدًا من كثير من الفلاسفة خاصة فخنرو فوندنت حيث يقولان أن العقل هو الوحدة الداخلية لذلك الذى إذا نظرنا إليه من الخارج وسميناه جسمًا، ثم يعرفان العقل والجسم بأنهما ناحيتان مختلفتان لحقيقة واحدة تتألف منهما معا.

- يرى (رينيه ديكارت) أى أن النفس والجسم جوهرين متمايزين متضادين، فالنفس روح بسيط مفكر، والجسم امتداد قابل للقسمة.
- يرى باروخ أسبينوزا أن الإنسان مركب من حال أمتدادى هو جسمه، ثم من حال فكرى هو نفسه، الجسم اله مؤلفه من الآت والنفس فكرة الجسم اى فكره موضوعها الجسم الموجود بالفعل فهى تبدأ وتنتهى مع الجسم وعلتها خارجه عنها تلتمس فى أحوال أخرى من الفكر مقابلة لأحوال الامتداد التى هى علة الجسم كما فطن العرب إلى طبيعة هذه العلاقة :

أ – حيث رأى ابن عيسى المجوسى والذى قدم فى كتابه (كامل الصناعة الطبية) إلى الدين عن الجديد من الاضطرابات النفسية مثل: الوهم والاكتئاب والفهم والحسد تغير المزاج .. وان هذه الانفعالات (العنيفة) والشديدة تقود بدورها إلى تغير (مزاج البدن) وتقود إلى إنهاكه، وتولد هذه الأعراض الحميات (اى الأمراض والأعراض الحادة) الشديدة.

ب– الطبيب العظيم أبن الرازى ذكر الكثير من (علاجاته النفسية) فى الكتاب الفارسى المسماه (أخلاق الجلالى) .. عن العديد من الحالات التى قام بعلاجها .. حيث فشلت العلاجات العضوية .. وهنا أدرك ببصيرته أن (خلف هذه الأعراض البدنية) الآما وأسباب نفسيه .. ولذا حين لجأ إلى (الحيل النفسية) اختفت الأعراض ومن ذلك مثلا أن أحد الأمراء قد أصيب بمرض (روماتيزم فى مفاصله) مما كان

يجعله عاجزا عن الوقوف .. وفشلت كافة العلاجات (والدهانات) والوصفات.. وقد تم استدعاء الرازى .. وعرف التفاصيل والعلاجات المختلفة التى قدمت للأمير، ... وهنا أدرك أن الأمير فى حاجه الى علاجا نفسيا .. وخلاصته انه خرج من عند الامير .. ثم دخل عليه بملابس جديده وفى يده سكين واخذ يسب الامير ومتوعدا اياه بقتله حتى (يستولى على الحكم) .. فما كان من الامير الا أن غضب (مدفوع بدافعين: الخوف والغضب) ووقف على قدميه وتحرك .. وهنا أسرع ابن الرازى بالفرار وبعد فتره أرسل إليه (خطاب) يوضح فيه لماذا لجأ الى العلاج النفسى وشارحا فى نفس الوقت ما حدث فى جسده من أخلاط وتراكمات وحرارة .. الخ.

ج- لابن سينا (فى كتابه الاصل والعوده) العديد من العلاجات النفسية والتى اضطر للجوء إليها أخيرا لأنه أدرك بفطنته أن العوامل التى تكمن خلف الأعراض الجسدية لابد أن تكون نفسيه وما لم يتم التعامل (أو إثارة) مثل هذه العوامل النفسية فلن تحل المشكلة، وقد ذكر العديد من الحالات فى كتابه الأشهر (القانون) من ذلك مثلا الحالة التى كانت مريضه وعليله وأدرك أن خلف هذا الاضطراب (حب) وأخذ (يحصى) اسماء الشوارع الخاصه بالمدينه حتى جاء على ذكر اسم شارع معين فارتفع نبض الشاب فعرف ابن سينا (بفطنته) ان فى هذا الشارع (المراد والمحبوب) فأخذ (يحصى) الأسر والبيوت حتى وصل إلى اسم محبوبته وكانت النصيحة لأهل هذا الشاب العليل ضرورة زواجه من محبوبته لأن فى الزواج شفاء.

كذلـــك ذكر الانثربولوجيين العديد من الأعراض التى تؤكد (فطنة البشـــر الأقدمين) إلى العلاقة بين النفس والجسد منها هذه الحادثة والتى

تـــتلخص باختصـــــار فـــى أن شيخ إحدى القبائل قد ذبح وتم (الشك) فى خمـــس أشـــخاص كانوا قد أصابهم منه فى الماضى بعض المصائب .. وفـــى احـــتفال حضـــره الكثير من الأفراد (ان لم يكن كل أفراد القبيلة) ووقـــف الخمس أشخاص وسط هذا الأحتفال .. وساحر أخذ يتحدث عن عاقـــبة الظلم وضرورة الاعتراف لأن الاعتراف يخفف من (الإحساس بالذنـــب) واضـــعا إمام كل شخص من الأشخاص الخمس (كومه) من الأرز، وأن الشـــخص الذى (قتل شيخ القبيلة) سوف يجد صعوبه بالغه فـــى (الـــبلع) .. وبالفعل تعثر شخص فى تناول الارز وكان هو بالفعل الـــذى أقدم على (قتل شيخ القبيلة) وتوضح هذه (الواقعة) طبيعة العلاقة بيـــن الـــنفس والجسد، فنحن نعرف أن الفم يكون جافا من الخوف، وأن الانفعـــال الشديد يوقف الهضم وافراز اللعاب الذى يتصل اتصالا وثيقا بالهضـــم، فـــبدون اللعـــاب يصـــبح مـــن الصعوبة مضغ وبلع الطعام (محمود أبو النيل، ١٩٩٤، ص ص ١١٩– ١٢٧).

**الجسد فى أدبيات بعض فروع العلم والمعرفة :**

**أ – علم النفس الارتقائي (النمو) :**

يدرس علم النفس الارتقائي (الجسد ونموه وكافة التغيرات التى تحدث فيه)، لأن النمو الجسدى يؤثر بلا شك فى جميع جوانب النمو الأخرى سواء أكانت: عقليه، انفعاليه، أخلاقية، اجتماعيه... الخ.

ويكفى أن نقول أن تصفح أى كتاب فى علم نفس النمو سنجد هذه الحقيقة، وإمكانية تتبع (نمو الجسد) منذ أن يتكون نطفه فى رحم الأم حتى نهاية حياة الشخص .. وأن وزن الطفل لحظة الميلاد لابد أن يتم وضع أسس معينه نستطيع من خلالها أن نتنبأ بحياة جيدة (وغير جيدة) لهذا الطفل.

إذ يبلغ وزن الطفل فى المتوسط ثلاثة كجم فى حين أن طوله يبلغ حوالى ٥٠ سم، ويلاحظ زيادة وزن الذكور عن وزن الإناث إلا أن الزيادة تكون طفيفة جدا، كما تختلف نسب أعضاء الجسم عند الولادة عنها فى المراحل التالية، فطول الرأس والوجه عند الميلاد يبلغ ربع النسبة العامة للجسم فى ذلك الوقت، على حين يكون طولهما معا عند الرشد بنسبة بين ١ : ٧ فى طول الجسم العام، كما تختلف نسب الذراعين والساقين والجذع بالنسبة للرأس فتبدو صغيرة الحجم بالنسبة له فى هذه الفترة .. كما أن الطفل لا يستطيع التحكم فى عينيه فكل عين تعمل على حده إذ ينعدم التوافق المرئى بين العينيين .. وهكذا يواصل علم النفس الارتقائى دراسته لتطور الجسد الإنسانى .. وطبعا الأمور لا تسير بهذه الصورة (لأن كل مراحل النمو قد تكون متداخلة) و لكن (استقطاع مرحله ودراستها) يكون بهدف: التوضيح لا أكثر ولا أقل.

**ب- علم النفس الرياضى :**

إن المتصفح لأى كتاب فى: التقويم والقياس فى التربية البدنية يجد فصولا فى: تطور طرق تقويم أنماط الأجسام بداية بتقييم هيبوقراط حتى التقييم الأشهر لشيلدون والذى استخدم أسلوب التصوير الفوتوغرافى، إذ قام بتصوير كل فرد ثلاث (لقطات) تعكس ثلاث زوايا مختلفة للجسد (الواحد). وهو مجرد من ملابسه من الأمام ومن الخلف والجانب، ثم قام بوضع الفيلم السلبى للصور الثلاثة للفرد الواحد فوق بعضهم، وعكس الصورة وهى بهذا الوضع على شاشة فأستقبل شكلا يعبر عن نمط الجسم.

وبعد دراسة مستفيضة لهذه الأنماط من (الصور والأجسام) قسم أنماط الأجسام الى ثلاثة أنواع هى:

**أولا: النمط السمين: Endomorph**

فى هذا النمط يسود الجهاز الهضمى اقتصاد الجسم، والجسم يتميز بالآتى:

- يكون رخوا ومستديرا.
- يكثر فيه الدهن وفى مناطق تجميع الدهون بالجسم وخاصة فى منتصف الجسم.
- تكون الرأس كبير ومستدير.
- الرقبة قصيرة وسميكة.
- يكاد يتساوى القطر الأمامى للوجه والرقبة مع القطر الجانبى لهما.
- أجساد هذا النمط ناعمة ومستديرة وكأنه لا يكسوها العضلات.
- الثديان ممتلئان ومترهلان لكثرة ترسيب الدهن فيهما.
- تكون الأرداف تامة الأستدارة وبهما تكتلات دهنيه.
- الجلد رخو وناعم.
- نادرا ما ينمو فى صدره الشعر.
- أرجله تكون قصيرة وثقيلة.
- الأكتاف ضيقه والحوض عريض.
- يوصف هذا النمو بأنه (كمثرى) الشكل .

**ثانيا: النمط العضلى: Mesomorph**

ويتصف هذا النمط جسديا بالأتى :

- نمط صلب فى مظهره الخارجى.
- عظامه كبيرة وسميكة.
- عضلاته نامية .
- عظام الوجه بارزه وعضلات الأكتاف بارزه وقويه.
- يتميز بكبر اليدين وطول الأصابع وتكتل عضلات منطقة الجذع.

- الخصر نحيف والحوض ضيق والأرداف ثقيلة وقويه.
- الرجلان متناسقان، وبنيانه متين وراسخ .

**ثالثا: النمط الخفيف: Ectomorphy**

ويتميز بالأتى :

- نحافة الوجه وبروز الأنف بشكل واضح.
- بنيان جسمه رقيق وهزيل.
- عظامه صغيره وبارزه .
- الرقبة رفيعة وطويلة.
- يتميز الصدر بالطول والضيق مع الاستدارة فى الكتفيين.
- الرجلان طويلتان وحادتان ورفيعتان .
- يبدو الجلد كما لو كان فوق العظام مباشرة الا فى بعض عضلات قليلة وغيره من التقسيمات الا أننا أوردنا هذا النموذج كمثال لأن هناك (قياسات) معينه تستخدم فى (تحديد أنماط وأشكال الجسم) فى الألعاب الرياضية وأيضا فى (الرقص) واختيار (ملكات الجمال) وكذا الوصيفات... الخ.

**ج- الجسد ونظريات الشخصية :**

توجد العديد من نظريات الشخصية، وهى عباره عن وجهة نظر (مؤلفها) فى الشخصية، وقد ذكر فرويد - مؤسس مدرسة التحليل النفسى والعالم النفسى الأشهر - نظريه عن طريقة ربط النمو بمناطق معينه فى الجسم، مثل المرحلة الفمية (حيث يكون الثدى موجه الى الرضاعة، ويقسمها بدورها الى: فمية أوليه، وفمية ثانوية (حيث يدخل العض هنا مكان (المص) مما يؤدى إلى (شعور الآم - أو المرضعة - بآلام فى حلمة الثدى - مما يؤدى ذلك إلى حدوث توتر فى العلاقة بين

الأم وطفلها وتفكر جيدا فى (الفطام)، والمرحلة الثانية (الشرجية) حيث يقوم المجتمع (ممثلا فى آلام) بضرورة تعويد الطفل على آليات الإخراج والنظافة السليمة، وأن مثل هذه (الأمور) لأبد أن تتم فى مكان معين (التواليت أو الحمام أو دورة المياه ... سمه كما شئت).

وكذا المرحلة القضيبية (حيث ربط النمو فى هذه المرحلة بالأعضاء التناسلية)، وإدراك الولد للفروق الجنسية بينه وبين النوع الأخر.

فالفتاه حين ترى العضو التناسلى للولد تظن (أو تعتقد) أنها قد تعرضت إلى خصاء من جانب الأم حين رأتها تتجه بحبها إلى الأب، والولد (الذكر) يظل فى حالة (خوف من الاخصاء) وان يكون مثله مثل الفتاه ... الخ، مع ارتباط ذلك بالعديد من العقد النفسية من أمثال: عقد أوديب والبكتريا ... الخ .

ونظريه أخرى مثل نظرية أريك اريكسون فى الشخصية .. حيث يواصل تتابعه للأزمات التى تواجه الشخص بين مراحل حياته المختلفة وصولا إلى المرحلة الأخيرة ويطلق عليها اسم: التكامل فى مقابل عدم التكامل .. فالفرد حين يتقدم به العمر .. هل يكون مستعدا للتنازل عن هذا الجسد ولديه قناعه ورضا بحياته وعن حياته الماضية أم أن ما كتب قد كتب ولا سبيل إلى تغييره.. وبناءا على (إجابة السؤال) يكون موقفه من ذاته .. هل يعلم أن نفسه المطمئنة (ستعود الى ربها راضية مرضيه) وأن هذا الجسد الذى طالما غذاه وفتى به الآخرين، وظلمه فى حياته وتجبر سيتنازل عنه الآن (أو فى القريب عن طريق الموت) .. آم آنه يرفض نفسيا مثل (هذا التنازل) ناهيك عن الأزمة (أزمة الهوية) التى تداولها اريكسون من خلال حديثه عن: مرحلة المراهقة، والفوران للجسد وظهور الرغبة الجنسية ومدى قدرة الفرد من عدمه فى إشباعها أو السيطرة عليها.

**د- الجسد وعلم النفس الإكلينيكي :**

ويتناول الصورة المدركة للجسد، وآن صورة الجسم هى الفكرة الذهنية للفرد عن جسمه أو هى الأساس لخلق الهوية وتكوين الشخصية وإنها يتوقف عليها فى ضرورتها بعد (السوية واللاسوية.. آى التوافق أو عدم التوافق.

ولعل أشهر اضطراب نفسى مرتبط بالجسم (هو اضطرابات الأكل).. والتى تأخذ عدة صور أشهرها: فقدان الشهية العصبى، واضطراب الشره أو النهم العصبى، حيث يكون من بين أسباب الإصابة بهذا الاضطراب: ان تناول الطعام قد يكون محورا أساسيا (لتفكير الشخص) أو يأخذ منه (موقفا إيجابيا أو سلبيا)، ومن هذه الأسباب:

- كثرة الولائم وتكرار تناول الطعام بدون نظام متبع فى الأسرة.
- التشويق والأغراء لتناول الأكل أو بالأعراض عنه.
- هل تتناول الأكل مكافأة لسلوك معين يصدر عن الفرد (لو نجحت فى الثانوية وحيث مجموع كذا هدخلك مطعم ... تأكل كل اللى أنت عاوزه وبأى كمية).
- استخدام وسائل التسلية (لب – سودانى – ... الخ).
- كثرة استخدام المشروبات الغازية وخاصة بين الوجبات الأساسية مما قد يزيد من رغبات الأكل أو قد تقلل من (الرغبة فى الأكل).
- عدم التأخر والحرص على الذهاب إلى المناسبات التى يوزع فيها أطعمه أو مشروبات (ويا حبذا لو الاثنين معا).
- عدم ممارسة أى رياضه.

**والشره العصبى:** هو تناول كميات ضخمه من الطعام أكثر مما يمكن أن يتناوله معظم الأفراد، ويحدث ذلك فى فترة قصيرة (أقل من ساعتين) وبسرعة شديدة خلال فتره معينه يشعر فيها الفرد أنه لا يتحكم

فى سلوك الأكل لديه، كما يشعر أنه متهور و مجبر على ذلك وتنتهى فترة الشراهة هذه نتيجة التعب الجسمى الذى يحس به الشخص كألأم المعدة أو الشعور بالغثيان (غمما ن النفس) ويلى هذه الفترة عادة شعور بالخجل والذنب والأكتئاب والنفور من الذات أو التقزز منها ويستخدم مثل هذا الشخص عادة الملينات أو مدرات البول مع التقيؤ أو أحداث القيء بشكل صناعى كوضع الأصبع فى الزور (وشعاره وجع البطن ولا دلق الطبيخ).

**مظاهر وأعراض الشره العصبى :**

- انشغال دائم وتفكير مستمر فى الأكل.
- ضعف تام أمام الطعام ودستوره فى الحياة: (نقطة الضعف الى فيه هى بطنى).
- تكرار حالات الأكل بشراهه (لدرجة أنه لا يتذوق الطعام) ولا يلجأ الى المضغ البطيء.
- الأكل على فترات متقطعة (أقل من ساعتين).
- صعوبة التحكم فى الأكل والكميه التى يمكن أن يأكلها.
- أى فرح أو خوف أو حتى غضب يعبر عنه بالتهام كميات كبيره من الطعام.
- تشوه فى إدراك صورة الجسم (إذ قد يكون بدينا ونحن نرى ذلك الا انه يدرك أنه (نشيط) ومثل (الغزال الشارد).

**ويعرف فقدان الشهية العصبى:** بأنه فقدان جزئى أو كلى للشهية يرجع لأسباب عضويه، ويكون مصاحبًا لعدد من الأمراض والاضطرابات أو يعد مرض شائع ومشترك مع كل الأمراض العضوية والنفسية .. وأن الفرد يرفض تناول الطعام مما يقوده ذلك إلى (الهبوط الشديد) وربما يؤدى به إلى الموت، وطبعا هناك اضطراب أساسى فى

صورة الجسم Body Image ورغم (نحافة الجسم وهزاله) الا أن الكثير من الأشخاص المصابين بهذا الاضطراب يذكرون أنهم يشعرون (بالبدانة) على الرغم من هزلهم وضعفهم فى الواقع، ويوجد بالتالى لديهم نقص فى الوزن يتراوح بين ١٥%، ٢٥% من وزنهم الطبيعى نتيجة التجويع المتعمد، ويرفض هؤلاء المرضى الاحتفاظ بوزن أجسامهم فوق الحد الأدنى للوزن الطبيعى بالنسبة للعمر و الطول كما يتبعون نظام حميه غذائية (ريجييم) بشكل مستمر، ويلجأون غالبا إلى ادوية ادراء البول، وملينات المعاء وحتى لو أن أحد قد أغصبهم على تناول الطعام (دون رغبه منهم) فأنهم فور أنتهائهم من الطعام يسرعون إلى دخول الحمام ويضعون إصبعهم فى الزور حتى يتم القيء وإخراج الطعام، أو يلجأ إلى استخدام الملينات حتى لا يستفيد الجسم من الطعام.

**والخلاصة** أن صورة الجسد يترتب عليها العديد من الأضطرابات آشهرها: آضطراب الطعام والذى ياخذ فى الحالة صورتين أو شكلين من أشكال الاضطراب:

- الشخص البدين يحب الطعام حبا جما.
- الشخص النحيف (فاقد الشهية) يكره الطعام كرها شديدا.

(أحمد عبد الخالق ١٩٩٧م)

**هـ- الجسد وعلم الموت والاحتضار :**

وقد ظهر هذا التخصص المستقل عن علم النفس ونقصد به:

علم الموت والاحتضار Thanatology، وهذا العلم تخصص قائم بذاته ويدرس فى جامعات كثيرة ويعرف بأنه: دراسة الموت والاحتضار، ويشمل إعداد النفس للموت، والاتجاهات تجاه المحتضر، وطرق الإرشاد، والعلاج النفسى المناسب للمحتضر وآسرته .. حيث أن الموت (أو قربه) يمكن الاستدلال عليه من خلال (علامات التقدم فى العمر)، ومن خلال

تجاعيد الوجه، الشعر الأبيض، قلة الحركة، كثرة الأمراض، كثرة الشعور بالآلام والشعور بقرب نهاية الحياة فى حين أن الاحتضار Dying هو العملية التى تنتهى بالموت، والشخص المحتضر هو المريض مرضا أخيرا أو وهو على فراش الموت (أحمد عبد الخالق، ٢٠٠٥م).

**و– الجسد والعلاج النفسى وعلم النفس الاسقاطى:**

إن اسقاط صورة الجسد أو حتى رسمها ينبأ بالعديد من الدلالات النفسية عن الشخص، وأن الشخص – أى شخص – حين يطلب منه أن يقوم برسم (شكل لأى جسد إنسانى فأنه فى الغالب يقوم برسم (جسده) أو (الصورة المدركة) أى التى يدركها عن جسده، ثم يقوم المعالج بتحليل هذا الرسم لاستخراج صورة الذات المسقطة.

كما أن الرسم النمطى للشخص لأبد أن يحتوى على عناصر أساسية للجسم لابد من تواجدها فى رسم الشكل الإنسانى وهى أعضاء الجسم التالية: الرأس التى ترسم أولا، ثم ملامح الوجه (العينيين، الأنف، الفم، الأذنين، الشعر) الجذع، والأكتاف، والأذرع، الايدى والأصابع والأرجل والأقدام، وأن آى (اختلال) سواء بالزيادة أو النقصان فى رسم الشكل الإنسانى لآبد أن تقود إلى (دلالات) نفسيه معينه فى تفسير اضطراب .. هذا الاضطراب فى إدراك صورة الجسم لدى هذا الشخص.

وسوف نعطى مثالا واحدا لذلك.

رسم العيون Eyes حيث ترى ماكوفر أن العين هى العضو الأساسى للاتصال مع العالم الخارجى، وآن العيون ترتب فى القمة الهرمية لتقييم الجمال الجسمى والإثارة الجنسية، وعامة ترسم البنات عيونا أوسع وأكثر اتقانا مما يرسمه الأولاد، ومن الناحية الوظيفية فأن عين الأنثى ربما تتضمن قيمه كبيره للتكيف الاجتماعى والإثارة الجنسية

.. ولذا تتعدد الدلالات الخاصة برسم العين وما أن كانت عيون مبالغه فى الكبر أو فى الصغر .. الخ.

.. ولذا توجد العديد من الدراسات التى تناولت رسم الشكل الإنسانى، وتصور إدراك صورة الجسم وكيف أن إدراك صورة الجسم لدى الأسوياء تختلف عنها لدى المجانيين أو المجرمين. (انظر فى هذا الصدد دراسة عادل كمال خضر، ١٩٨٩).

**ز – الجسد وعلوم الطب :**

كافة علوم الطب تتناول الصحة البدنية والتى تعد جزءا هاما من الصحة الكلية، وعلامات صحة جسم الفرد هى :

- مظهر حسن.
- جلد نظيف.
- عيون براقة.
- شعر لامع.
- جسم مغطى بعضلات مشدودة.
- غير مفرط السمنة.
- جودة الشهية.
- سلامة النوم.
- اتزان وانتظام الهضم ويسر وسلامة حركات الجسم.
- أن يكون معدل نبض القلب وضغط الدم وتحمل التمارين فى حالة الراحة المدى الطبيعى للشخص حسب سنه ونوعه.
- أن لايعانى من سمنه مفرطة أو (هزال).

ذلك لأن آى اختلال فى أى عضو من أعضاء الجسم سوف ينعكس بلا شك فى وظيفة الجسم.

**خ – الجسد وعلم الأنثربولوجيا :**

حيث يتناول هذا العلم العديد من القضايا الحياتية ومدى صمودها – من عدمه – للتغييرات الحادثة ولذا نجد العديد من الكتابات التى تناولت مدى اهتمام المصريين كمثال بالأكل فى المناسبات والأعياد، وكيف ان المناسبات الدينية (رمضان – عيد الفطر – عيد الأضحى .. الخ) تكون مرتبطة بتناول الطعام .. والذى ينعكس سلبا (أو إيجابا) على صورة الجسد المكون فى وجدان وعقل الشخص .. وقد آشار (هيرودوت) إلى أن المصريين هم أسبق شعوب الأرض قاطبة فى إقامة الأعياد العامة والمواكب العظيمة، ولقد دعم الفاطميون مكانة هذه الأعياد فأعطوا لها دفعه قويه من خلال تقديم الحلوى والمأكولات ومع توارثها عبر الأجيال أصبحت عاده شعبيه .. ومن ذلك مثلا أن الخليفة المعز لدين الله الفاطمى كان يفرق على أعيان أرباب الخدم خرفان وأرز ولبن وسكر وخبز، وأن النساء فى عصر السلاطين المماليك كن يقمن بشراء اللبن للاحتفال برأس السنة الهجرية رغبة وأملا فى أن تكون السنة القادمة (بيضاء) لاشرفيها وان (اللبن) يعد رمزا للخير والنقاء واتقاء للشر وقد أحصت إحدى الدراسات الأنثربولوجية المناسبات التى يتناول فيها المصريون الأطعمة وارتباط ذلك بالعديد من الأفكار المرتبطة بصورة الجسد ومنها:

١- رأس السنة الهجرية.
٢- عاشوراء.
٣- المولد النبوى الشريف.
٤- احتفالات رجب (خاصة ليلة الإسراء والمعراج).
٥- احتفالات شعبان (ليلة النصف من شعبان).

٦- احتفالات شهر رمضان (خاصة المشروبات الخاصه به، والكعك والحلوى).
٧- الاحتفال بعيد الفطر (الكعك والبسكويت .. الخ).
٨- الاحتفال بعيد الأضحى (خاصة الذبح وأكل اللحوم).

**ثانيا: الاحتفالات الاجتماعيه المرتبطة بدورة الحياة مثل :**

١- السبوع والأطعمة المرتبطة به.
٢- الزواج والولائم (خاصة طعام العشاء، وسبوع العروس .. الخ.
٣- الوفاة والأطعمة المرتبطة بها.

**ثالثا: الاحتفالات الشعبية والقومية مثل :**

١- شم النسيم.
٢- المواسم الزراعية (موسم حصاد القمح).

(نجوى الشايب، ٢٠٠٢)

وهكذا نجد من الأمثلة السابقة كمثال ارتباط المناسبات (بمختلف أنواعها) بالأطعمة .. وانعكاس ذلك على صورة الجسم .. وكيف أن شهر رمضان هو فى الأساس شهر صوم وعباده إلا أننا نحوله كمصريين إلى اكثر شهور العام تناولا وشراء أو التهاما للطعام.

**ط - الجسد والحب :**

هناك نوعان من الحب :

أ - حب عذرى (آى حب الشخص لشخصه).
ب- حب الجسد (أى حب الجسد لهذا الشخص والرغبة فى (عراكه) أو (تذوقه) وهذا هو أحط أنواع الحب، وان كان مطلوب خاصة فى الأحوال التى لابد أن ينتهى هذا الحب نهايته الطبيعيه بالزواج.

وان العرب قد فضلت الحب العذرى وتوجد العديد من القصائد والقصص فى هذا الأمر والتى خلدها التاريخ ومنها: جنون قيس بليلى، وجميل وبثينة، وقيس بن ذريح ولبنى، وعروه بن حزام وعفراء...الخ.

والحب العذرى هذا أو الأفلاطوني المثالى هو الذى يرقى فيه العقل فوق العالم الحسى ويرتفع عن العالم الروحى المقيد بالأشخاص والناس الى عالم الجمال المطلق أو عالم المثالى، ولذا فأن الحب عند أفلاطون هو غاية الغايات للفيلسوف أو محب الحكمة، وهو الغاية التى ليس وراءها غاية، وآن الشخص لا يصل إلى هذه الغاية الا بعد (مجاهدات ومعاركات مع النفس) حتى تنتقل من (التفكير وحب الجسد الفانى) إلى حب (الروح) .. وعشق الجسد فانى لكن عشق الروح ملوش آخر (أو نهايه).

ولذا فأن الحب وعلاقته بالجسد قد شغلت الكثير من الأمم والشعوب فقد (انشغل) العرب وكذا اليونان الأقدمون، وكذا الغربيون المحدثين .. وغيرهم من الأمم والشعوب قد شغلوا بالحب والبحث فيه، ولذا لا عجب أن نجد (ستندال) الفرنسى يقسم الحب إلى أنواع أربع هى :

- حب استلطاف (الألفة والصداقة).
- حب مغرور يرضى به المحب غروره وكبريائه.
- حب جسدى ينبع من الغرائز الجنسية.
- حب عاطفى عنيف وهو حب العشاق المتيمين المشهورين فى التاريخ. (شوقى ضيف، ٢٠٠٥)

ولذا لا عجب أن يعد قدرة الفرد على الحب (بشقيه الشهوى والحنون) من علامات الصحة النفسية أو أن الفرد حين يحب ترتفع معنوياته والإحساس بالدعم والصلابة النفسية، غير أن الشخص الذى (يدرك) أنه غير محبوب من قبل الأخر وبالتالى تتزلزل أركان معنوياته

ويسقط فى جب (فقدان المناعة الطبيعية)، لأن الحب يعطى مناعة، وكلما ابتعد الحب عن (الجسد) فقط، وضم براحتيه الشخص (ككل) روح .. جسد .. نفس .. وجدان .. عقل .. تلقائية .. الخ، كلما كان الحب أبقى وأخلد .. وكلما أفاد الطرفين معا لدرجة أن الاتجاهات الكلينيكية المتعمقة قد وصلت إلى حقيقة خلاصتها آن الولد إذا شعر أنه يرضع اللبن ومعه الحب (الاهتمام من الأم) فأن ذلك يجعله ينمو بسرعة أفضل من طفل آخر لا تهتم الأم سوى بإرضاع جسده فقط .. وان الشعور بالحب يقوى المناعة لدى الفرد مما يبعد عنه الإصابة بالأمراض والاضطرابات المختلفة.

**ك– الجسد وسيكولوجية الاتصال:**

سيكولوجية الاتصال فرع من فروع علم النفس الاجتماعى والذى يهتم من خلال عملية الاتصال بنشر المعرفة وينميها، والمعرفة هى أهم ما تحتاج إليه الكثير من الدول والأفراد، والاتصال Communication كلمه مشتقة من كلمة Communis اللأتينية ومعناها الشى المشترك ونحن حين نقوم بعملية الاتصال فإننا نحاول آن نوجد نوعا من المشاركة مع شخص آخر أى أننا نحاول أن نشركه فى المعلومات أو الفكر أو الاتجاهات، ويقسم العلماء عملية الاتصال وفقا لعدة نواحى:

أ – **من حيث الوسيلة:** لفظية وغير لفظية، ويقصد بالاتصال اللفظى كافة الرسائل التى يقوم بنقلها المرسل إلى المستقبل سواء أكانت فى صوره مكتوبة أم غير مكتوبة، فى حين إن الاتصال غير اللفظى يشمل كافة التعبيرات غير اللفظية سواء أكانت مقصودة (مثل كافة تعبيرات الوجه ونظرات العينيين آو حركات الأيدي والأصابع، والرأس والذراعين وأوضاع الجسم وفترات الصمت .. الخ)، أو غير مقصودة مثل احمرار الوجه، تصبب العرق، مظاهر الفزع

والانقباض والسرور، للتعبير عن أفكار ومشاعر وانفعالات معينه كاستجابات أو منبهات غير لفظية فى مواقف التفاعل الاجتماعى وكذلك الأشياء التى تحمل معنى مشترك بين المرسل والمستقبل وتأتى الفنون التشكيلية فى مقدمة وسائل الاتصال غير اللفظى والتى نحظى بجاذبيه خاصة لدى فئات جماهيرية معينه ومن هذه الفنون: النحت، التصوير، الرسم والزخرفة كذلك الرقص (بكافة صوره وأشكاله) والتمثيل الصامت (البانتوميم)، أما عن أشكال الاتصال فتعدد وتتنوع ما بين اتصال شخصى (وهو عبارة عن اتصال بين شخصين آو شخص وعدة أشخاص)، واتصال فولكلورى، واتصال جمعى، واتصال تنظيمى، والاتصال الجماهيرى، كما أن مهارات الاتصال والتواصل يتم تدريب المعالجين النفسيين عليها من امثالان الحوار اللفظى يحمل ٣٠% ومحتوى التواصل فى حالة صدقه وتلقائيته، فى حين أ، الحوار غير اللفظى يحمل ٧٠% من هذا المحتوى، والحوار غير اللفظى يشمل كافة تعبيرات وأوضاع الجسد، وآن هذا العلم (علم فهم لغة الحوار غير اللفظى) يهتم به المشتغلون بفنون التواصل والتأثير.. ولذا فأن (مراقبة آو ملاحظة شخص وهو يتحدث) والخروج بدلالات معينه عن: لغة الجسد حركات اليد والعين والازرع والصدر .. الخ.

**ل – الجسد والفولكلور :**

تمتلىء الأمثال الشعبية بالعديد من التعبيرات التى تصف (جمال أو قبح الجسد) ومدى الوعى أو عدم الوعى بمثل هذه الدلالات، ومن هذه الأمثال الشعبية:

- لبس البوصه تبقى عروسه.
- لبس الخنفسا تبقى ست النسا.

- لبس الطوبه تبقى كركوبه.
- لولا علبة مكى (المكياج) كان حالنا يبكى.
- كل ما يعجبك وألبس ما يعجب الناس.
- العين السودة (الجميلة) ما تحمل دخان والشفة الحمرة ما تغزل كتان.
- عاميه وعرجه وكيعانها خارجه.
- الكوع مدبب والوش محبب.
- يا وحشه كونى نغشه.
- يغور الشهد من وش القرد.
- العرس والمعمعة والعروسة ضفدعه (فى معناه الجنازة حارة والميت كلب).
- لا فرح ولا زفه وأية دى الخفة (الهيئة الجميلة الخفيفة على النفوس).
- اللبس ما يغطى الا على أصحابه.
- لولا أمك وأبوك لأقول الغز ربوك (يضرب للأبيض اللون الجميل الطلعة).
- خواتم ترصف فى أيدين تقرف.
- تتكحل بأبرة وتتخطط بمسمار.
- آيش تعمل المشطة فى الوش العكر.
- ثوب غيرك ما يخلش عليك.
- بدال خطوطك والحمرة أمسحى عما معك يا سمرة.
- زى القنفد لا يتحضن ولا ينباس.
- خطوط على شرموطه (والمعنى خطوط ولألوان ومكياج ولكن على وجه قبيح مجعد كالخرقة الباليه).
- قرد موالف ولا غزال شارد.

- كيد النسا غلب كيد الرجال.
- ما زاد عليكى يا مره (آى يا آمراه) الا المجرجر من درا.
- مالت لك مالت لغيرك.

(سيد عويس، ١٩٩٠)

كما توجد العديد من أغانى الأفراح والتى تقال افتتانا بجمال العروسة، ومن ذلك مثلا ..

طللى علينا يا نجمة الصبحية
ودوا لأبوكى المهر فى صينية
طللى علينا يا نجمة الوضاحى
ودوا لأبوكى المهر فى الأقداح
قومى اطلعى يا نجمة الصبحية
جبنا لأبوكى المال فى دهبية
قومى اطلعى يا نجمة الباحى
جبنا لأبوكى المال فى الأقداح

وعن الرقبة :

لا اله الا الله يا رقبة العجان
لا اله الا الله محزمة بحزام
لا اله الا الله يا رقبة الغندور
لا اله الا الله محزمة بالنور
لا اله الا الله بارقبة العايق
لا اله الا الله ومحجبة حجايب

(محمود احمد فضل، ٢٠٠٢)

ومنذ الزمن القديم وحتى الآن يلعب الجسم الإنسانى أو بعض أجزائه وبخاصة جسم المرأة المصرية دورا هاما فى الحب والغزل

وحتى فى الزواج، فنجد فى مجموعه طيبه وهى مكتوبة على برديه هيراطيقيه أو يرجع أصلها إلى مدينة طيبه عاصمة الدولة .. المدينة التى أسستها الأسرة الثامنة عشرة (١٥٧٠ ق.م) يقول المحب عن حبيبته:

فريدة حبيبتى فى حسنها ما مثلها أحد
أجمل من كل النساء هى .. مشرقة
انظر ......إليها كالنجمة كالالهه
فى مطلع العام السعيد
ساطعة باهرة وضاءة البشرة
جميلة العينيين حيث تنظر
عذبة الشفة حين تتحدث
كلمة زائدة لا تقولها
طويلة العنق جميلة الثدى
شعرها لازورد أصيل
ذراعها يفوق الذهب
أصابعها أزهار اللوتس
مشدودة الخصر عند انسياب الردف
تزيد ساقاها من جمالها
تخطو على الأرض فى نبل
أسرت قلبى بعناقها
وادارت رقاب كل العشاق
مشدوهين بجمالها.

وقد أستمر الاهتمام بالجسم الإنسانى، أو ببعض أجزائه وبخاصة جسم المرأة، الاهتمام بالدور الذى تلعبه فى جمال الحب والغزل حتى الآن .. نجد ذلك فى المواويل الشعبية

" قلبى هوى بنت بتبيع خوخ فى سبتها
إذا فاتت على القوم بتسبى القوم بثباتها
لها جوز نهود يشبه كما الرمان فى سبتها
أنا من حبى فى البنت فت الأهل والبلدى
أنا تنى ماشى ورا البنت لما خار علينا الليل
أنا قلت ماطيلا يابت بنا بلدى
قالت مشى العوازل وأنا آجى لك بالليل
البنت معها لواحظ تشبه لسلام بلدى
الشعر منتور يشبه لظلام الليل
أنا قلت يا بنت عندى جوز بناتى بيحوا
الطيور بالليل
وقفت البنت يا ناس وشالت عينها فى
الوجه كيف القمر والجسم كالليلة
حرة نقيه لكن الأندال سبتها.

**وموال آخر ..**

عينى رأت بنت بيضه بتملى والندا نازل
والشعر الأصفر على الخد الجميل نازل
طلبت منها الوصال قالت لى يا جدع أرجع
لتموت قتيل المحبة والندا نازل

وأيضا هذه الأغنية الشعبية..

مكتوب حدانا فى الورق

اسمر ودمه خفيف

عمتى وخالى قالوا لى

البحر ماتروحيش

وأيضا هذه الأغنية ..

يا بيض يا بيض وأحنا السمر خير منكم

وأنتم مصاص القصب واحنا حلاوتكم

وأنتم مصاص القصب على الكوم مرمية

وإحنا بلاليص العسل فى الضل مخبيه

البيض زى اللبن ان عوقوا رابو

والسمر زى العسل أن عوقوا زادوا

وبالإضافة إلى بياض البشرة أو سمارها .. نلاحظ الاهتمام بطول الشعر ونعومته، ودقة تقاطيع الوجه (المسمسمة)، وهذه الأغنية تصور المثل الأعلى لجمال جسم الفتاه بعامة وفى الريف المصرى بخاصة:

انظر لعينيك يا جميل بيضه بلون الياسمين

رأسها راس اليمامة سبحان الخلاق العظيم

يا جبينها هلال شعبان يا شعرها سلب الجمال

يا عيونها عيون غزلان يا حاجبيها خطين بقلام

يا سنانها لولى ومرجان يا خدودها تفاح الشام

يا حنكها خاتم سليمان يا صدرها بلاط حمام

يا بطنها عجين خمران يا سرتها قعر الفنجان

يا نهودها فحول رمان يا فخادها عواميد رخام

وقد أحتلت العيون والغزل بها مكانه لا تدانيها مكانه فى الأغانى الشعبية، والحس الشعبى، ولعل من أشهر هذه الأغانى أغنية بيرم التونسى عن العيون ..

| | |
|---|---|
| من العيون يا سلام سلم | شوف وآتعلم |
| تحت البراقع تتكلم | والدنيا نهار |
| عيون تقلك قصدك آيه | بتبحلق ليه؟! |
| مالكش شغل تسعى اليه | يا راجل يا حمار |
| وعيون تقولك أنا عرفاك | والنبى ما أنساك |
| فى يوم ما شفتك من الشباك | يا جدع يا صغار |
| وعيون تقولك روح يا رزل | يا أبو دم تقيل |
| يا باى كبه فى المخاليل | يا ماهم كتار |
| وعيون تقولك بالمحسوس | أنا عايزة فلوس |
| وعيون تبوح بسر الحب | كده بالمفتوح |
| وتعرف القلب المجروح | ما عليهش ستار |
| وعيون تسبل فوق الخد | دى جد فى جد |

وهكذا يواصل بيرم التونسى الحديث عن العيون ودلالة نظراتها وكما أتضح فأن (لغة العيون) تحتاج الى (خبير) لكى يفك هذه الشفره والتى تحمل أكثر من معنى ورمز.

(عن سيد عويس، ١٩٧٧)

### م– علاقة الجسد بعلم التشريح :

يتناول علم التشريح بنية الجسم، وهو بهذا يشكل قاعدة مشتركة لمنشطين أساسيين هما: الطب والفن .، ولذا فأن التشريح مدخل أساسى لكل فروع العلوم الطبية فالإلمام بتركيب الجسم شرط لا غنى عنه لفهم طبيعة الأمراض وعلاجها خاصتا ما يتعلق منها بالجراحة، ولذا فأن

(الجراح) يتجاوز الاختلافات الخارجية (خاصتا بعض التفاصيل من قبيل لون البشرة، والتكوينات العرقية التى تميز الأجناس بعضها عن بعض مثل (الشكل العام للأنف، سمك الشفتين، ميول فتحة العين .. الخ) وصول الى كل ما هو عام ومشترك ويميز أجهزة الجسم الداخلية.

**ن- علاقة الجسد بالفنون (خاصة الفنون التشكيليه) :**

الفن ما هو الالغه أخرى يخاطب بها الفنان نفسه والآخرين، وفى إطار من المتعة الجمالية ويلجأ الفنان التشكيلى فى خلقه لهذه الحوارات إلى الصورة التى تدركها العين، ويشاركه فى ذلك .. فى عصرنا هذا الممثل المسرحى والمصور الفوتوغرافى والسينمائى .. الخ، وان الجسد الإنسانى هو أحد هذه الأشكال أو الأبجدية، التى قد يستعين بها الفنان فى صياغة ما يريد ان يقوله، فالتكوين العام للجسم له دلالاته النفسيه والجمالية فالبدانة قد تستغل للأحياء بالبلادة، بينما تستوحى مشاعر العطف بالنحول والهزال، وهناك بالطبع معايير جمالية متعددة تختلف من مجتمع لأخر، كالرشاقة والامتلاء، واستدارة الوجه .. الخ.

ومــن ناحــية أخــرى ينــتقى الفنان أوضاعا للجسم مستمدة من الأوضـــاع والحـــركات المألوفة التى يمكن للمشاهد آن يتوقعها وبينهم ايحاءاتهـــا بمقارنـــتها بـــتجاربه وخـــبراته الخاصة فيستوعب المتلقى، ولـــو علـــى مســـتوى اللاوعى، الرسالة التى تجدها اللوحة أو التمثال: الشجاعة والأقدام ... الخ، ولكن ينجح الفنان فى توظيف الجسم الإنسانى لتحقـــيق شـــتىء التعبيرات لابد له بالأضافه الى آمتلاك الموهبه، وان يكـــون ملما بشتى الأوضاع الحركية والانفعالات التى يمكن أن تصدر عن الإنسان، وان هذه لا تحدث عشوائيا وآنما تتشكل من حركات آكثر بســـاطه كإرتقاء أو انقباض هذه العضلة أو تلك .. آى الألمام بأوضاع

الجسم والحركات والتعابير النفسيه والتى يمكن والتى يمكن اختزالها الى حــركات نمطــيه أساسيه يحدثها عدد محدود ومعروف من العضلات يشــترك فــى ملكيتها كل البشر، وان معرفة تركيب الجسم و ديناميكية حــركاته تمكــن الفــنان من تحليل الصوره التى يريدها فى ذهنه الى مكوناتها الأولية ليستطيع بعد ذلك آن يعيد تجميعها على الورق او سطح اللوحة بالكيفية التى تحقق مراده (محمد المفتى، ٢٠٠٢).

وهكذا يتضح من العرض السابق المختصر كيف أن الجسد قد مثل محورا لاهتمام العديد من العلوم وخاصة علم النفس، لأن الجسد هو آلة التعبير عن الشخص و الوعاء الذى يحتوى على الأفكار والرغبات والدلالات .. ولكن تعتقد بعد كل ما سبق آن (لغة الجسد والثقافة فى حاجه أكثر إلى التوضيح) .. وهذا هو عنوان الفصل التالى.



# الفصل الثالث

## لغة الجسد: التعريف – التأريخ – الوظائف

- تعريف الجسد: لغويا – نفسياً.
- تأريخ الاهتمام بالجسد.
  أ – التأريخ غير الرسمى لعلم لغة الجسد.
  ب– التأريخ الرسمى للغة الجسد.
- وظائف السلوك غير اللفظى.

# الفصل الثالث

## لغة الجسد: التعريف- التأريخ- الوظائف

**مقدمة :**

لأنيس منصور كتاب بعنوان" جسمك لا يكذب" والفكرة الأساسية لهذا الكتاب أنك قد تكذب لفظيا إلا أن كل جسدك وأعضاءه تنطق بلغة أخرى – غير لغتك اللفظية – تكون أكثر صدقا – وضرب العديد من الأمثلة والصور والقصص والحكايات.

**مثلا:** "يسألك الطبيب عن حالك: فتقول أحسن حال.

ولكن النبض المرتفع، وصفار عينيك، وشحوب أظافرك، وشفتيك، وعرق يديك، كلها تقول أشياء أخرى فى مظاهرة تهتف بسقوطك نفسياً وانهيارك جسمانياً أذن أنت تكذب أما جسمك فلا" (أنيس منصور، ١٩٨٧، ص٥).

وهى حقيقة أنتبه لها الأقدمون فمثلا العالم: البيرمهرابيان يرى أن التفاعل والتواصل بين الناس يتضمن الاتى:

٧% فقط رسالة لفظية.

٣٨% يتشكل من نبره الصوت وتنغيم الكلام.

وهى أمور ترافق اللغة الصوتية أو الشفاهية إلا أنها ليست من صلب الدلالة اللغوية، والباقى أى ٥٥% هو عبارة عن حركات وإيماءات وإشارات ولغة جسدية – غير لفظية ترافق اللغة اللفظية، وقد لا ترافقها ولذا أحيانا نقول: أن الصمت أبلغ من أى كلام وأن السكوت علامة الرضا..... الخ.

كما أننا نستخدم العديد من التعبيرات التى تشير وتؤكد قيمة ودلالة اللغة الجسدية، وهناك العديد من التعبيرات– بخلاف التى ذكرناها آنفا مثل:

- لم يرفُ له جفن.
- خبُا وجهه.
- اليد الممدودة.
- حملق.
- غض الطرف.
- اليد الكريمة.
- اليد البخيلة.
- العين المحبة.
- العين الحسودة.
- الضحكة الصافية.
- الضحكة أو الابتسامة الصفراء.

وقد لاحظ العديد من الأفراد أن ما يقوله المرء بفمه قد لا يتفق مع ما يقوله بنظرات عينية مثلا.... وانك إذا لاحظت اى فرد هو يتحدث جيدا فقد تجد أن كلماته المعسولة والمنمقة قد يطيح بها: حركة ما، إشارة، إيماءة، طرفة عين، هزة رأس وغيرها من الحركات التى قد (تفضح) كل كلماته ورغم ذلك نجد أن (لغة الجسد) هذه لم نهتم بها اهتماماً جاداً وعلميا إلا قريبا جدا.... ولكن قبل أن نخوض فى دهاليز تاريخ اكتشاف لغة الجسد يجب أن نعرف ما هو الجسد.

**تعريف الجسد :**

**أ – تعريف الجسد لغويا:**

فى لسان العرب نجد العديد من الكلمات التى تشير أو تعبر عن الجسد.... من هذه الكلمات:

١- **البدن:** والكلمة تدور حول معانى الامتلاء والتقدم فى السن. كما أنه تم استعاره تخلقت، فأطلق على الدرع القصيرة لفظ (بدن)، وقال أبن سيده: البدن الدرع القصيرة على قدر الجسد، وقيل هى الدرع عامة، وبه فسر ثعلب قوله تعالى "فَالْيَوْمَ نُنَجِّيكَ بِبَدَنِكَ" قال: بدرعك.... وجمع بدن أبدان.

٢- **الجثة:** يكاد يتفق علماء اللغة على أن الجثة تشير إلى الجسم متصفا بالاكتمال فى ذاته منقطعا عن أصله، على أن يكون فى أيه هيئة غير القيام، فالقيام يوحى بالثبات والانتماء إلى الجذور واستمرار الحياة ومعنى: أجتث الشىء فى اللغة: أخذت جثته بكاملها، والجثه شخص الإنسان قاعدا أو قائما وقيل جثة الإنسان شخصه: متكئا أو مضطجعا... وقيل لا يقال له جثة إلا أن يكون قاعدا أو نائما أما القائم فلا يقال جثته إنما يقال قامته أو قمته.

٣- **الجسم:** وتعنى فى لسان العرب إلى أنها تكاد تدور حول العظمة أى الضخامة والاعتلاء، وبذل الجهد، ويبدأ ابن منظور مادته الجسم بأنها: جماعة البدن والأعضاء من الناس والإبل والدواب وغيرهم من الأنواع العظيمة الخلق، والجسمان جماعة الجسم وعلى الرغم من أن المادة (اى الجسم) تكاد ترتبط بالهيئة العظيمة فان هناك إشارة إلى البعد العقلى فى قوله "والحُسم: الرجال العقلاء".

٤- **مادة** "**جرم**" وتعنى فى لسان العرب الإشارة إلى معنى القطع والصرم ومنها: الجَريم والجَرام بمعنى التمر اليابس، والجرم الندى، والجرم الذنب.

٥- **الجسد:** وهو الواح الجسد وجثمانه وهو البدن، وإذا كان الرجل هو عظيمة الجرم، فان الجريمة- وهى الكلمة التى ستبقى مرتبطة بالذنب- وهى المرأة ذات الجرم والجسم..... والجسم يشير إلى الامتلاء والفخامة على وجه الخصوص.

وأن مادة الجسد هى الوحيدة التى تلتصق بالإنسان من حيث ماهيته لصوقاً شديداً، فهى مادة تستبعد معنى الامتلاء والسمن، وكذلك معنى الهيئة الخارجية، والجسد يشير إلى جسم الإنسان.

والجسد لذلك له العديد من المعانى من خلال ما أبرزته عبقرية اللغة

أ – الجسد هو ما يوصف بالحسن.

ب– ارتباط الجسد بالنفس: كما نقول فى اللغة: جاء الرجل نفسه، فى القرية خمسون نفسا.. الخ وهذا يعنى أنها أكتنهت منذ القديم توحد الإنسان جسد أو نفسا.

جـ– الجسد مادة تستبعد معنى الامتلاء والسمن وكذلك معنى الهيئة الخارجية.

د– الجسد يشير إلى تفاعل الجسد مع العقل.

(من خلال: سعيد الوكيل، ٢٠٠٤، ص ص ١٦٥– ٢٣٣).

وهكذا نرى (ثراء) اللغة العربية وتنوع المفردات المعبرة عن حالات وتحولات الجسم الانسانى، وكيف أن كل (مصطلح) أو مفهوم يشير إلى جانب أو جوانب معينة.

**ب– فى علم النفس:**

فى موسوعة علم النفس والتحليل النفسى يعرف الجسم Body بأنه: البناء الجسمى للفرد من الناحية الفسيولوجية بمعنى أنه الهيكل الجسمى ومدى النمو والتناسق بين أطوال الجذع والأطراف إلى محيط الخصر، والدراسات النفسية تهتم بصورة الجسم Body image لان هذا المفهوم قد يعبر عن اضطراب علاقة الفرد بنفسه أو اضطراب علاقته بالموضوع وتظهر فى عديد من الاضطرابات النفسية والعقلية.

(مصطفى كامل فى: فرج طه وآخرون، ١٩٩٣، ص٢٧)

ويعرف لغة الجسد Body Language فى العديد من الدارسات الاجتماعية بأنه: لغة الجسد هى أحد أشكال أو التفاعل الاجتماعى بين الفرد والآخرين من خلال التركيز على لغة الجسد: العيون، الإيماءات، الإشارات، وضع الجسم، الحيز المكانى.... الخ.

انظر فى هذا الصدد: ممدوحة سلامه، ٢٠٠٥، ص ٥٠، منيرة حلمى ١٩٧٨، ص ١٤٠ -١٤٥. (Dovdio.et. al; Carrol & Russell, 1996 1998)

ومن الجدير بالذكر أن علم النفس يدرس صورة الجسم Body image وسوف تقدم فى عجالة بعض الأسس الهامة عن ذلك:

١- التصور الجسمى يعنى الصورة الذهنية التى يكونها الفرد عن جسمه بغض النظر عما إذا كانت هذه الصورة حقيقية أم لا.
٢- إن تصور الفرد الإيجابية عن جسمه ينعكس فى الناحية النفسية من خلال التقدير الشخصى الذى يضيفه الفرد إلى ذاته ناهيك عن الثقة فى الذات. عكس حال تكون مفهوم سلبى عن الجسم.
٣- إن إدراك صورة الجسم عملية مستمرة تستمر مع الفرد منذ أن يعى وجوده الجسدى وحتى مماته.
٤- إن هذا الإدارك لصورة الجسم نجده لدى الذكور والإناث وأن كانت الإناث أكثر حساسية وتمحيصًا لصورة أجسامهن مقارنة بالذكور.
٥- يجب أخذ رأى الأخرين فى صورة اجسامنا فى الاعتبار. فقد توصلت العديد من الدراسات مثلا إلى أن الأشخاص الذين يدركون أن صورة أجسامهم تتسم بالقوة والتناسق والتأذر به والجاذبية الجسمية انما تم ذلك فى جزءا منه من خلال ذكر الآخرين لهم

ذلك (جسدك رشيق، ليس لك كرش، الطول متناسق مع العرض، وزنك مثالى، إجزاء وجهك متناسقة... إلخ).

٦- حين يدرك الفرد وجود (عيوب أو تشوهات فى صورة الجسم) فأن ذلك ينعكس بلا شك فى علاقته السوية مع الذات ومع الأخر إذ يحاولون - كملاحظة أساسية - الاختلاط والتفاعل مع الأخر بين نتيجة إدراكهم لقصر قامتهم أو بدانتهم المفرطة... إلخ.

٧- يجب أخذ العوامل الثقافية وطبيعة المجتمع الذى يعيش فيه الفرد فى الاعتبار ذلك لأن بعض الثقافات قد تفضل طول القامة والحجم بحدود معينة وبالتالى ما هو مقبول فى مجتمع قد لا يكون كذلك فى مجتمع أخر.

٨- إن صورة الجسم لدى المرأة تتمركز حول الآتى:

أ - الوزن.

ب- صورة الوجه (متضمنا شكل الشفاه - الجبهه).

ج- شكل العينين.

د - القامة.

هـ- القدمين ومدى امتلاءهما بصورة معتدلة.

و- الشعر ومدى كثافته (شعر الرأس وسواء أكانت السيدة محجبة أم لا).

ز- الحالة الصحية - الجسمية بشكل عام.

٩- إن الإنشغال بصورة الجسم تصل إلى قمتها إبان فترة المراهقة والرشد ثم يقل الاهتمام بها خلال فترة الخمسينيات من العمر ثم يتم معاودة الاهتمام بصورة الجسم بداية من مرحلة الستينيات من عمر الفرد.

١٠-بصفة عامة الإناث أقل رضا عن (صورة أجسامهن) مقارنة بالذكور، وإن تفاصيل الجسم ومدى ما يثيره فى الآخر من

تأثيرات إيجابية أو سلبية.. تشغل ذهن المرأة بغض النظر عن مكانتها التعليمية أو الاجتماعية أو حتى المهنية.

والخلاصة أن لغة الجسد هو مصطلح عام يشمل جميع أنواع الاتصال غير اللفلظى بين الفرد والآخرين مثل: اللمس، اتجاه الجسم، وضع الجسم، الحيز المكانى، حركات اليدين، إيماءات الرأس، نظرات العين.... الخ فعلى سبيل المثال أن النظرة المباشرة تجاه الآخرين تحمل مشاعر ايجابية فى حين أن تحاشى النظر إلى الآخرين يشير إلى مشاعر سلبية، وقد تقول للشخص كلاما طيبا (التواصل اللفظى) إلا أن عدم النظر إليه (يشير إلى معانى حقيقية وصادقة عكس ما تقوله لفظيا) وأن لغة الجسد هى أكثر صدقا وتعبيرا عن مشاعر الفرد الحقيقة فى تفاعلاته الاجتماعية مع الآخرين.

**تاريخ الاهتمام بلغة الجسد :**

الثابت تاريخيا أن لغة الجسد قديمة قدم الوجود الانسانى نفسه، ولذا فأن كاتب هذه السطور له وجهة نظر فى التأريخ لأى فرع من فروع العلم وخاصة الفروع المرتبطة بالإنسان وقضاياه، ولذا أرى بوجود نوعين من التأريخ للعلوم الإنسانية:

أ – **التأريخ غير الرسمى:** ويشمل كافة المحاولات الدوؤبة وغير المنظمة التى قام بها نفر من العلماء والباحثين والأفراد العاديين دون قصد... إلا أن هذه المحاولات قد أدت فى النهاية إلى (لفت الانتباه والنظر) إلى ضرورة الاهتمام جديا بهذا الفرع من فروع العلم.

ب– **التأريخ الرسمى:** ونعنى به التاريخ الذى اتفق المؤرخون والعلماء على أنه البداية الحقة لهذا النوع من العلم فمثلا: يؤرخ لبدايات علم

النفس كعلم عام ١٨٧٩ وتحديدا على يد فوندنت حين أنشأ أول معمل لعلم النفس بجامعة ليبزج لكن ماذا كان الحال قبل عام ١٨٧٩؟

لقد وجدت العديد من المحاولات (الجادة والعشوائية) والتى صبت فى نهاية الأمر فى (محيط علم النفس).

وهذا هو الحال فى جميع فروع العلوم الإنسانية ومنها فرع علم: لغة الجسد كمثال. إذ أن الثابت أن هذا الفرع قد بدأ الاهتمام به عام ١٩٦٠ وأن الاهتمام قد بدأ يتجه صوب علم لغة الجسد حين ظهر كتاب: لجوليس فاست وتحديدا عام ١٩٧٠ (يحمل نفس الاسم) والكتاب يدور فى مجمله حول الرغبة فى التدشين لهذا النوع من العلم ولذا فأن الكتاب قد جمع ولخص واستوعب واحتوى على كافة المحاولات التى قام بها الباحثون فى مجال علم دارسى السلوك للاتصال غير اللفظى ومحاولتهم الدءوبة لفهم لغة الجسد.

وإذا اعتبرنا بداية السبعينات من القرن الماضى بداية التأريخ الرسمى لعلم لغة الجسد فماذا عن الفترات الزمنية التى سبقت هذا التأريخ؟

**التأريخ غير الرسمى لعلم لغة الجسد :**

تاريخ الاهتمام بلغة قديمة وسوف نضرب العديد من الأمثال لذلك:

أ - علم الفراسة أو تقصي الخطوة عند العرب يشير إلى أنه كان لهم باعا طويلاً فى مثل هذا الأمر... ولعل نظرة بعض (الأعراب) إلى خطوات معينة قد تركت آثارها على الرمال، ويستطيع من خلال النظر إلى آثار الخطوة أن يتعرف أو يقدم الكثير من المعلومات عن صاحب هذه القدم المطبوعة فى الرمال سنه، حجه، جنسه أو نوعه.... الخ.

ب- أن شارلى شابلن مثلا فى أفلامه الصامتة قد اعتمد لغة الجسد كحلقة تواصل وتفاعل مع الآخرين، إذ استطاع بمقدره قده (بغض النظر عن جنس ونوع المشاهدين) أن يصل إليهم ما يريد أن يقوله شارلى شابلن من معانى تفضح قوة الحضارة، وقهر الإنسان فى بدايات نهوض المجتمعات الصناعية.... وحقا كان (شارلى شابلن) سيد من استثمر لغة الجسد بإيماءاته وإشاراته ونظرات عينة، وحركات جسده أن يوصل كل ما يريد أن يقول لنا.

جـ- ربط العامة ما بين بعض الأنماط الجسمية وبعض الخصائص الشخصية الم نقول:

- كل طويل هبيل.
- كل قصير مكير.
- احترس من كل من اقترب (طوله) من الأرض.
- وأن البدين مرح والرفيع عصبى ونكد.

وغيرها من التشبيهات التى تربط بين نمط الجسم والخصائص الشخصية والواقع أن هذه (التقسيمات العامة) لها اجتهادات قام بها الفلاسفة والعلماء لتقييم أنماط الجسم. مثل محاولة هيبوقراط (الطبيب اليونانى) والذى درس منذ (٤٠٠ سنه) قبل الميلاد الأنماط الجسمية وانتهى إلى تقسيمها إلى نمطين:

الأول: نمط قصير سمين.

الثانى: نمط طويل نحيل.

ثم قسم هذان النمطين إلى:

١- **نمط دموى:** وهو نمط يتسم بالتقلب الوجدانى والسلوكى، سهل الإثارة، سريع الاستجابة، مرح، متفاعل، نشيط، قوى الجسم ← وهو من النوع الهوائى.

٢- **نمط سوداوى:** وهو فى الغالب: متشائم، منطوى يتسم بالحدة والشدة، ثابت فى تصرفاته، بطىء التفكير، وهو من النوع (الترابى).

٣- **نمط صفراوى:** وهو نمط حاد الطبع، سريع الغضب، عنيدا، لدية طموحات قوية وشديدة، قوى الجسم، وهو من النوع (النارى).

٤- **النمط الليمفاوى:** وهو شخص هادئ إلى درجة البرود، يميل إلى الاسترخاء، والتأمل، بطىء الحركة، بدين الجسم، وهو من النوع (المائى).

ذلك لان هيبوقراط قد قسم الأفراد من حيث نمطى الجسم بتغليب أحد الهرمونات الموجودة فى الدم، والتى تعتمد بدورها على عناصر الطبيعية الأربعة: الهواء، التراب، الماء، النار.

صحيح أنه توجد العديد من الاجتهادات الأخرى التى تناولت الأنماط الجسمية مثل محاولات: هيل Halle وروستان Rostan، وكر تشمر Kreteshmer وشيلدون Sheldon وغيرهم إلا أننا لن نفصل أكثر مما سبق حتى لا تخرج عن هدف الكتاب.

د - أن علم لغة الجسد (وحتى قبل أن يظهر ويلفت الانتباه) نستطيع أن تقول أن جميع الأمهات قد فهمن هذه اللغة ذلك لأن الطفل فى بداية أمره لا يتحدث ولا يستطيع أن يعبر عما يشعر به من انفعالات ومشاعر مختلفة إلا أن الأم هى الوحيدة التى تستطيع أن تفهم لغة الجسد لدى طفلها وتعرف ما يريد بالضبط من خلال نظرها إلى وجهه (وبالطبع دون أن يتكلم الطفل لأنه لا يتكلم) إلا أن عدم كلام الطفل لا يعنى أنه لا يتواصل بوسائل أخرى ومنها: حركات الجسم، تعبيرات الوجه... وبما أن الأم تتعايش مع الطفل أكثر من معايشة الأب له فأنها تكون قد اكتسبت قراءة وفهم هذه

اللغة، وهى سلاح ذو حدين لا يفهمه الرجل لأنه بعيدا عن معايشة الطفل فى هذه المرحلة.

هـ- فى عام ١٨٧٢م قام (شارلز دارون) بتقديم دراسة بعنوان: تعابير العواطف لدى الإنسان والحيوان) حيث ركز على طرق التواصل غير اللفظى بين الإنسان والحيوان، حيث افترض (دارون) وجود بعض جوانب من السلوك غير اللفظى الانسانى عبر الثقافات المختلفة وأنها قد توازى ما هو موجود فى المملكة الحيوانية.

كما افترض دارون وجود (٦) أنواع من التعبيرات الانفعالية العامة التى تظهر لدى الإنسان (خاصة على الوجه) وهى:-

- السعادة.
- الخوف.
- الدهشة.
- الاشمئزاز.
- الغضب.
- الحزن.

وأنه توجد العديد من صور التواصل بالطبع غير اللفظية لدى الحيوانات، وحتى الأصوات التى تظهرها بعض الحيوانات تكون عبارة عن رسائل يُفهم معناها من قبل المملكة الحيوانية.

بيد أن الفارق الاساسى والرئيسى بين الإنسان والحيوان سوف يتمثل فى اللغة. لأن اللغة تسمح لنا كبشر أن نفكر ونتحدث ونكتب ما نراه وما نتخيله أو نشعر به، كما أن الحيوانات تملك بخلاف الإنسان نظم اتصال ولكنها ليست مفصله أو متطورة أو مكتسبه فى جزءها الأكبر بل تعتمد على الوراثة.

كما أن فون فرسين Von Frich درس (ما يسمى برقص ونحلة العسل) كنظام مفصل لتوصيل المعلومات عن الاتجاه والمسافة الخاصة بمكان الرحيق أو حبوب اللقاح لأفراد النحل الآخرين بل وتحديد المسافة من خلال (رقصات محددة) توضح لأفراد القطيع الآخرين من النحل المسافة التى تفصلهم عن مكان حبوب اللقاح.

و- فى عام ١٨٧٢م توصل (البرت مهرابيان إلى حقيقة قد توصل إليها من خلال ملاحظته للتواصل بين البشر خلاصتها أن التواصل بين البشر يعتمد على محورين:-

**الأول:** تواصل لفظى ويشمل بدورة درجة ونبره الصوت أو أن التواصل اللفظى يمثل ٧% من الألفاظ، ٣٨% من درجة الصوت بتنويعاته المختلفة، و٥٥% من التواصل يكون غير اللفظى يعتمد على لغة الجسد.

ز- منذ حوالى ٣٥٠ سنه قدم جون بول ويد Wid. J. بملاحظاته للممثليين عن كيفية التواصل (باليد) مع المتفرجين فى المشاهد التمثيلية أو ما يسمى بالتمثيل الصامت.

ح- من المعروف قديما وحتى الآن أن فن الرقص يعتمد على الحركة، وأن الراقصة أو الراقص ينقل من خلال تعبيرات وحركة الجسم المشاعر والأحاسيس المختلفة إلى الآخرين وان الرقص كما عرفة أحد اليونانيين فى القرن الأول الميلادى- أن الرقص يمثل عاطفة أو شعور أو انفعال، وان الفرد إذا ما شعر بفرح غامر وألم شديد يحتاج إلى التعبير عنه ليس بالكلمات فحسب ولكن من خلال حركات الجسم أيضا ناهيك عن أن الرقص المسمى بفن البالية لا يستعمل الكلمة كأداة مباشرة فى مخاطبة المتلقى، أنما يعتمد فى

الأساس على لغة الجسد والحركة كشكل من أشكال التواصل والتفاعل. وأنه من خلال حركات مدروسة، يتم عرض البالية على المسرح وتصل إلى المشاهد كافة المشاعر والانفعالات والأحاسيس.

د – أن الإلمام بالجسد ولغته ضرورة أساسية خاصة لدى الفنانين التشكيلين. فرسم وجه معبر لابد أن يكون الفنان مدركا لطبيعية ومكونات أية حركه تعبيريه والعضلات المسئولة من إظهارها.... ومن هنا فأن اللوحة التى يقدمها الفنان معبراً عن انفعال انشائى مهين إنما يفترض ويضع على الوجه (لمسات وألوان معينة) حتى ينقل إلى المتلقى أو المشاهد لهذه اللوحة ما يشعر به صاحب الصورة من انفعالات محددة.

ولعل ما تركته الحضارات القديمة (المصرية– الهندية– الصينية) كمثال من لوح وتماثيل ورسوم جداريه أصدق تعبير من أن الفنان القديم قد فهم لغة الجسد واستطاع من خلال هذا الحدس الفنى والانسانى الراقى أن يسجل ويخلد لنا الكثير من انفعالاته التى مازالت ملء السمع والبصر حتى الآن.

**التاريخ الرسمى للغة الجسد :**

نستطيع أن نقول أن المحاولات السابقة – وغيرها – قد فتحت المجال لنشأة علم الجسد أو علم حركات الجسد وأن ما سبق قد جعل العلماء يتوسعون أو يركزون على دراسة هذا العلم وتحديدًا منذ الستينات من القرن الماضى ... وأن هناك العديد من المحاولات – كما سبق وذكرنا بعضها– قد اهتمت بدراسة التواصل غير اللفظى فى المملكة الحيوانية .. على أساس أن الإنسان والحيوان يشتركان معا فى معانى اللغة (الإشارة) بيد أن الإنسان يتفوق على الحيوانات فى

استخدامه للغة التواصل اللفظية ولذا فقد قام: جوليس فاست Fast عام ١٩٧٠م بتقديم كتاب عن لغة الجسد اعتمد فيه فى الأساس على تقديم المحاولات السابقة التى قام بها العلماء فى محاولة لفهم أساليب التواصل غير اللفظية فى عالم الإنسان.

وقد سبق بهام (١٩٦٩) قيام ديسمون موريس بتقديم دراسة حول ترجمة للحركات الغير لفظية للإنسان فى كتاب أطلق عليه اسم: الغوريلا العارى.

كما أن ادوارد هيس Hiss قد نشر دراسة عن ملاحظته أن (بؤبؤ) العين لدى الإنسان يتسع خاصة إذا ما وقع نظر الفرد على إنسان يعجب به، أو شيء جميل يلفت نظرة وأن (بؤبؤ) العين لا يكون بنفس درجة الاتساع إذا وقع بصر الفرد على شيء أو شخص لا يحبه أو يشعر بالنفور منه.

ومن الجدير بالذكر أن هيس Hiss قد قدم هذا البحث أمام المؤتمر الطبى للتنويم المغناطيسى فى جامعة College American.

كما أن البرت سكيفلن (وهو طبيب أمريكى) قد قدم دراسة خلاصتها أن الفرد يختلف سلوكه حين يتواجد فى مجموعة صغيرة مقارنة بتواجده فى مجموعة كبيرة وأن اللغة اللفظية والتواصل يكون أفضل حين يتواجد الفرد فى مجموعة صغيرة. لكن مع المجموعات الكبيرة تسيطر لغة الحشد ومن الممكن أن تندلع العديد من السلوكيات التلقائية وتسرى سريان العدوى داخل هذا التجمع من البشر.

وهكذا تتواصل الأبحاث والملاحظات والدارسات.

**وظائف السلوك غير اللفظى :**

يقضى الفرد معظم وقته فى التواصل والتفاعل مع الآخرين سواء أكان هذا الأخر شخصا، أو مجموعة صغيرة من الأشخاص، أو مجموعة كبيرة.

لأن التواصل – كما سبق وأشرنا – يتم من خلال طريقين لا ثالث لهم وهما:

أ – **الاتصال اللفظى:** ويشمل الكلمات المنطوقة أو بمعنى أخر السلوك الصوتى وغير الصوتى، حيث يشير السلوك الصوتى Vocal إلى جوانب من الكلام من قبيل ارتفاع وانخفاض الصوت وتضم الصوت Pich والسرعة والتأتأه والثأثأه والفأفأه ... الخ.

ب– **الاتصال غير اللفظى:** ويشمل لغة الجسد بكل مفرداتها من قبيل: الإيماءات، الإشارات، التعبيرات الوجهيه، نظرات العين، الحيز الشخصى، وضع الجسم... الخ.

ونستطيع أن نحصر وظائف الاتصال غير اللفظى فى:

**١ – تنظيم التفاعل:**

حيث أن لغة الجسد تعتمد على التواصل والتفاعل بين الفرد والآخرين، وأن إشارات أو لغة الجسد يفهمها الأخر ثم يتواصل مع هذا الفهم بلغة جديدة، وهكذا يمكن أن ينشأ التفاعل والتواصل.

ترسل لى لغة معينة أرد عليك بلغة أخرى، تبادلنى نفس اللغة وربما بإشارات كثيفة.... وهكذا تتواصل وتتسع دائرة الحوار والتواصل الانسانى.

فنظرة الحب والود فى عينيك لى تجعلنى أمتن لك وأبادلك نفس النظرة، ثم تتواصل (لغة الحوار غير اللفظى) قد نتقارب مكانيا (فى

الحيز) لدرجة تصل إلى أن المحبين ليسا فى حاجه إلى كلام دائما من خلال نظرات العين. وإيماءات الوجه نفهم ونتحاور وتستجيب لمشاعر وأفكار الشخص الأخر.

**٢- تزويد الطرف الأخر بالمعلومات أو تبادل المعلومات:**

لعل من أهم وظائف الاتصال غير اللفظى بين الأفراد تزويد كل منهما بمعلومات عن الطرف الآخر، حيث أنه فى لغة الجسد يتم إرسال شفرة إلى طرف ويقوم الطرف الأخر. بفك رموز هذه الشفرة. وبما أن انفعالات الفرد متعددة ومتنوعة وربما متقلبة فأن الفرد يكون قادراً على تشكيل وتلوين الشفرة التى يرسلها إلى الآخرين – بل أن (نبرة الصوت) قد توضح الكثير من حاله الفرد. وان الشفرة التى يرسلها الفرد إلى الأخر لابد أن تفهمها أو ينقل من خلالها معلومات إلى الشخص الأخر.

**مثال:** إدامة النظر إلى فتاة معينه وملاحظتها إنما ينقل إليها معلومات أهمها أن هذا الشخص مهتم بها ومعجب. بل أن نظره العين قد تحمل الكثير من المعانى والمعلومات والرسائل والشفرات إلى الآخرين.

**٣- التعبير عن الحيميمه:**

أن لغة الجسد تعبر عن طبيعة الحميميه بين الأفراد، وقد درس العلماء مستوى الحميميه ودرجتها بين الأفراد سواء على مستوى التواصل اللفظى، أو التواصل غير الفظى.

ومن اللذين اهتموا بدراسة الحميميه كل من عالمى النفس أرجايل ودين Argyle & Dean حيث وجدا أن مستوى الحيميمه يظهر بين الأفراد فى العلاقات والإشارات الآتية بـــ:

- التقاء العين.

- التعبير الوجهى.
- موضوع الحديث أو المناقشة بين الأشخاص.
- نغمة الصوت (وتكون بين الأشخاص الذين يحبون بعضهم البعض منخفضة).
- ظهور العديد من العلامات غير اللفظية.

فى حين أن (الحميميه) العالية أو المرتفعة بين الأفراد تظهر فى العديد من السلوكيات (غالبا غير اللفظية) وتظهر فى العلامات الآتية:

- تقارب فيزيقى – جسمى بين الأشخاص (أى أن الأشخاص كلما كانوا يحبون بعضهم البعض كلما لاحظنا تقاربًا (لدرجة الالتصاق الجسدى) بين بعضهم البعض، عكس الحال فى الأشخاص المتنافرين (حيث يجلسون متباعدين) أو الذين لا يعرفون بعضهم البعض.
- ظهور العديد من العلامات غير اللفظية مثل:

أ – نغمة الصوت المنخفض أو الرقيق.

ب– ظهور مستويات عالية من اللمس (سواء بقصد أو بدون قصد).

جـ– ظهور العديد من علامات (ابتسامة الرضا).

د– الاسترخاء العضلى (بعيدا عن الشد والتوتر حتى فى عضلات الجسم والأشخاص المحبين لبعضهم البعض يجلسون معاً).

هـ– أن الموضوعات (كموضوع المحادثة بينهم) تكون فى الغالب شخصية هادفة إلى الاستفسار عن الكثير من جوانب حياتهم الشخصية.

**٤ – الضبط الاجتماعى:**

من خلال لغة الجسد يتم توصيل العديد من الأفكار إلى الآخرين فالرغبة فى السيطرة على الآخرين أو أبداء القوة لهم تظهر فى العديد من المظاهر غير اللفظية مثل:

١- عدم الابتسام.
٢- تقطيب الوجه.
٣- الوقوف فى مكان أعلى.
٤- تمديد الصدر والايدى إلى الجانبين.
٥- إصدار إشارات إيمائية.
٦- الحملقة الطويلة فى الأخر بنظرات غير ودية.
٧- الحديث بكلمات محددة تحمل الأوامر وتنفيذها أكثر من (حملها) للتعبير عن الود للآخرين.

كما أن لغة الجسد توصل رسائل إلى الآخرين خلاصتها بخلاف السيطرة والقوة أيضا الإقناع والمطاوعة حيث من الممكن أن يعبر الفرد بلغته الجسدية عن العديد من المعانى التى يريد توصليها إلى الآخرين.... فكلمة مثلا (أنت حر أو أفعل ما تريد) التى يوجهها الرئيس فى العمل إلى احد الموظفين.... وفى هذه الحالة من الممكن أن تكون نظرات عينيه تحمل معانى التهديد والوعيد وأنك إذا لم تلتزم فسوف يتم تحويلك إلى التحقيق أو ننهى أرتباطك بالمؤسسة .... الخ.

**٥- التعبير عن الوجدان:**

انفعالات ومشاعر الفرد غير ثابتة معظم فترات اليوم، وإنما تتغير الانفعالات وتتقلب وفقا لحاله الفرد النفسية، ولذا فأن (نقل هذه المشاعر إلى الآخرين انما يزيد من درجة التواصل.

فأنت حزين (بسبب حالة وفاة فى الأسرة) وحين تجد فى عينى علامات التأثير والمشاركة لهذا الحدث فأن ذلك يزيد من حاله التواصل.

ولذا فأن الانفعالات نستطيع أن نصنفها إلى فئتين هما:

أ – **انفعالات سالبة:** وتعنى أن الفرد يريد أن يعبر عن العديد من جوانب المشاعر السلبية للآخرين عكس الحال فى التعبير عن المشاعر الايجابية الوجدانية.

ب– **انفعالات ايجابية:** حيث تكون لغة الجسد جد مختلفة فى التعبير عن هذه الحالة من الوجدان والتى تظهر فى:–

أ – ابتسامة الفرد.

ب– لمسة للآخرين.

ج– عناقه للآخرين.

د – تقبيله للآخرين.

ولذا فنحن نصف الشخص السعيد بأنه سوف (يطير) من الفرح أى أن جسده قد (خف ورق لدرجة أنه يحمله من على الأرض ويكاد أن يطير إلى آفاق الفضاء) عكس حال شخص حزين تصفه بأنه (شايل عبد القادر) أى أن جسده ثقيل وكأنه يحمل شخصا أخر على كاهله مما يزيد من ثقل جسده والإحساس بأنه عاجز حتى عن الحركة أو الحراك أو نزع جسده من على الأرض.

تلك كانت باختصار أهم وظائف اللغة الجسدية.

٤

# الفصل الرابع
# الثقافة و لغة الجسد

- أهمية دراسة الفروق الثقافية فى فهم دلالة لغة الجسد.
- بعض مظاهر الاتفاق على فهم دلالة لغة الجسد.
- الوظائف النفسية للغة الجسد.
- أمثلة عن لغة الجسد والثقافة.

أولاً: لغة الجسد والمصريون.
ثانياً: لغة الجسد ودول الخليج العربى (السعودية نموذجاً).
ثالثاً: لغة الجسد والثقافة فى أمريكا.

## الفصل الرابع
## الثقافة و لغة الجسد

**مقدمة :**

نحاول فى هذا الفصل الإجابة عن تساؤل رئيسى وهو:

هل لغة الجسد يكون معناها واحد فى جميع المجتمعات أم أن الثقافة تلعب دوراً فى ضرورة تغير المعنى والدلالة من ثقافة مجتمع إلى ثقافة مجتمع آخر؟

ولعل دراسة الفروق الثقافية فى فهم لغة الجسد فى إطار الثقافة ينتج عن ذلك العديد من صور سوء الفهم، أو صعوبة التواصل والاتصال بين الأفراد خاصة لو كانوا من ثقافتين مختلفتين.

**مثال:** ذهبت سيدة أجنبية لمواساة صديقتها المصرية والتى توفى زوجها حديثا، حيث أنها فور دخولها المنزل: صرخت Hi ثم توجهت نحو صديقتها وسألتها بصوت مرتفع- ماذا حدث. وكيف مات زوجك. لم أسمع من قبل أنه كان مريضاً؟

هكذا قالت السيدة الأجنبية للسيدة المصرية المتوفى زوجها ذلك بكل تلقائية مما أدى إلى استنكار النساء المعزيات من المصريات لان مثل هذا السلوك غير مقبول فى بيئتنا المصرية.

**مثال أخر:** أن المجتمعات الأوربية – كمثال تستنكر ما نقوم به كعرب (رجال) حين نقابل بعضنا البعض ونقوم بتقبيل الأصدقاء والأقارب فى الشارع، وربما يسير الصديقان من الرجال متعانقى ومتشابكى الأصابع.. لأن مثل هذا السلوك ينظر إليه في الغرب على أن أصحاب هذا السلوك رجال شواذ أو منحرفين جنسياً، فى حين أن تقبيل الرجل لصديقة والسير هكذا يعد سلوكا مقبولاً اجتماعياً وشائعاً

فى البيئة العربية بل ولا بد أن يتم حتى يشعر كل طرف بالحميميه تجاه الطرف الأخر.

**أهمية دراسة الفروق الثقافية فى فهم دلالة لغة الجسد:**

١- فهم لغة وتعبيرات الآخرين، حيث أن المقبول والمألوف فى البيئة التى يتعايش فيها الأفراد ليس شرطاً أساسياً لكى يكون هو كذلك مقبولا ومألوفًا فى البيئة الأخرى.

**مثال:** اليابانيين لا يعبرون بوضوح مستخدمين لغة الجسد، وأن تعبيرات وإيماءات وملامح الوجه لا تعبر عن انفعالاتهم .. هذا التحكم فى (ملامح الوجه) لدى اليابانى نجد من الصعوبة بمكان أن يفهمهم الآخرين خاصة لدى الأفراد الذين يستخدمون انفعالاتهم دون كبح.

٢- أن الحيز المكانى أو المساحة التى تفصل بين الأشخاص مختلفة من ثقافة إلى أخرى. فنحن كعرب كمثال (كلما كنا أكثر حميميه تجدنا متلاصقين، وأننا كعرب أكثر قربا من بعضنا البعض حين نتحدث، بل تقل المسافة كلما كنا أكثر قربا مع الآخرين.

وكثيرا ما يلاحظ أن الأوربيون أثناء الاجتماعات الدولية يحتفظون بمساحة بينهم وبين من يتحدثون معه عكس الحال مع المسئولين العرب كمثال.

٣- وفيما يتعلق بتلامس الأجسام فانه يبدو قليلا فيما يختص حتى بتبادل السلام بالايدى لدى اليابانيين عكس حال الواقع لدينا فى مصر- كمثال- حيث يتقبل الزحام فى وسائل المواصلات وربما ينام أحد الأفراد مستنداً برأسه على كتف من يجاوره دون غضاضة فى ذلك.

ولذا فان اللمس والاقتراب الجسدى يكون مقبولا بل ومسموحا به فى البيئة المصرية والعربية عكس الحال فى الدول الأوربية

حيث أن تلامس الأجساد غير وارد وإذا تم ذلك فيكون عفوا وليس مقصوداً.

كما أن البعض قد لاحظ مثلا أننا فى الثقافة العربية ربما نسير مع بعضنا البعض فى الشارع أو حتى عند دخولنا إلى المكتب أو قاعة الاجتماعات ونحن ممسكين بأيدى بعضنا البعض ... وربما هذا يفزع الأوربيون حيث أنهم غير معتادون على ذلك وفقاً للإطار الثقافى الذى يتواجدون فيه.

٤- وفيما يتعلق بالملابس، المفترض أن الملابس تستخدم فى الأساس لحماية الفرد من البرد والمطر وكافة التقلبات الجوية. بيد أن الملابس تعكس العديد من الدلالات عن الشخص ومكانته بل وديانته (خاصة رجال الدين حيث أن زى رجال الدين الاسلامى غير المسيحى مثلا) ووظيفته كما أن الملابس تعكس العديد من الانطباعات عن الشخص لدى الآخرين مثل:

- مدى محافظة الفرد على التقاليد.
- مدى أباحه الفرد وتمرده على التقاليد.

ولذا فأن المثل الشعبى يقول: **كل ما يعجبك وألبس ما يعجب الناس،** ذلك لأن تناول نوعية معينة من الطعام فى نهاية الأمر (تخص الشخص) عكس حال ارتداء الملابس لان الجميع سوف يرون ذلك ومن الممكن أن يكون لهم انتقادات أو قبول لهذا اللبس أو رفض له.

٥- وضع الجسم: حيث وجدت العديد من الدارسات والملاحظات أن الجسم يتخذ أوضاعا مختلفة يعبر بها عن كل ثقافة بمعنى معين. فالتعبير عن الفرح له تعبيرات بالجسم، عكس حال التعبير عن الحزن، (والاكتئاب والغضب له وسائل معينة للتعبير عن الغضب عكس حال التعبير عن الاشمئزاز كما أن وضع الجسم يترك

العديد من الانطباعات عن هذا الشخص لدى الآخرين. فهل وضع الجسم (من خلال الوقوف أو الجلوس مثلا) يشير إلى ثقة فى النفس أم قلق أم توتر وتردد أم استعراض وغرور أم إغراء وابتذال.

ولذا فأن وضع الجسم قد يساء فهمه من ثقافة إلى أخرى مثال لذلك:

**ضم الذارعين** حين يتحدث معك شخص ما يشير هذا إلى رغبته فى إنهاء الحديث أو حماية نفسه منك، أو يقول لك: من فضلك اتركنى وشأنى.

**الذراعان خلف الرأس والميل إلى الوراء:** غالباً ما تكون دلالة هذه الحركة التعبير عن السيطرة والثقة فى النفس والإحساس بقوة الموقف.

**الجسم المشدود المتصلب أو المتشنج:** يشير إلى التوتر وربما يشير إلى اهتمام الشخص بالموضوع أو دهشته من المعلومات التى فؤجى بها.

**اليد التى تغطى الفم والذقن:** يدل على أن المتحدث غير صريح أو ربما يكذب فى بعض ما تقوله للأخر (أو يقوله لك الأخر) أو ربما يكون دلالتها الشعور بعدم الأمان وضعف موقفك.

**لمس الوجه باليد حين يتحدث إليك شخص أخر:** يشير إلى عدم تصديقك ما يقوله لك الشخص الآخر وإذا لمست أنت وجهك إثناء حديثك مع الأخر فيشير إلى نفس المعنى.... أنك تكذب وربما تلمس وجهك لا شعوريا لأن اللسان يكذب والجسد لا يكذب لكن ما سبق يؤكد حقيقة أن فهم دلالة الإشارات يتوقف على طبيعة البيئة الثقافية التى يتواجد فيها الفرد بيد أن هناك العديد من لغة الجسد المشركة والمفهومة فى كافة البيئات بغض النظر عن الأخر والعوامل الثقافية.

**بعض مظاهر الاتفاق على فهم دلالة لغة الجسد :**

نستطيع أن نسوق العديد من الأمثلة التى يتفق فيها البشر على فهم لغة الجسد بغض النظر عن الإطار الثقافى مثل:

أ – إيماءة الرأس من أعلى إلى أسفل تعنى الموافقة.
ب– التصفيق يعنى: الإعجاب، التأييد، الموافقة.
ج– الضرب على المائدة أو الطاولة تعنى الغضب.
د– رفع الأصبعين (السبابة والوسطى) تعنى الانتصار.
هـ– تحريك الرأس من اليسار إلى اليمين تعنى الرفض.

**الوظائف النفسية للغة الجسد :**

نستطيع أن نحصر الوظائف النفسية (أى فهمنا للغة الجسد كأفراد نفهم لغة جسدنا، ولغة أجساد الآخرين) فى الوظائف الآتية:

**١ – التعبير عن اتجاه الشخص وموقفه تجاه الآخرين:**

أوضحت العديد من الدراسات والتجارب والملاحظات أن لغة الجسد لها أهمية كبيرة تتجاوز فى أحيان كثيرة حدود ومعنى دلالة اللغة اللفظية المنطوقة إذ من الممكن من خلال ملاحظة لغة جسد شخص معين تجاه شخص آخر أن نلحظ الاتى:

- النظر فى عين الآخرين يعنى الود والحب عكس حال تجنب النظر إلى الأخر حيث يشير ذلك إلى الرغبة فى عدم التواصل معه.
- وضع الجسد: حيث يميل الأشخاص والمحبين لبعضهم البعض إلى التقارب الجسدى عكس حال الأشخاص الذين لا يحبون بعضهم البعض أو أن الود (مفقود) بينهم.
- التلامس أكثر شيوعا لدى الأفراد المحبين لبعضهم البعض عكس حال الأفراد الذين لا يكنون لبعضهم البعض مشاعر ايجابية.

- توصلت الدارسات والملاحظات إلى أن الأفراد الذين لا يحبون بعضهم البعض تكون نبرة صوتهم مرتفعة (ويعكس هذا قدراً من العدائية) كما لوحظ أنهم أكثر استخداماً للإشارة بالأصابع تجاه الشخص الأخر الذى يتحدث معه، كما أن رفع الكتف يشير إلى التعبير عن اللامبالاه، ووضع اليد على الجبهة يشير إلى النسيان.... وهكذا.

**٢- فهم معلومات عن الشخص الآخر:**

مجرد مقابلة الأفراد لبعضهم البعض تترك العديد من المعلومات عن الشخص الأخر أو عن كل منهما لبعضهم البعض. فاللهجة تشير إلى الموطن، وطبيعة اللغة تعكس المستوى التعليمى الثقافى للشخص.

ومن المعلومات التى تستخدم وتشير إلى دلالات معينة الاتى:

- الملابس (حيث من الممكن أن تشير إلى نوع: الشخص وجنسه، مستواه الاقتصادى، ووظيفته... الخ.
- طريقة الفرد فى الحديث ولهجته (حيث أن سكان السواحل فى مصر لهم لهجة تختلف عن لهجة سكان الوجه القبلى.... الخ.
- أسلوب الفرد فى التصرف وما أن كان يتصرف بلباقة أم بجهل أو غير ذلك ... حيث أن ذلك يعكس العديد من الإشارات.

ولذا فأن مثل هذه المعلومات التى يقدمها الفرد عن نفسه للآخرين (من خلال لغة الجسد) تكون جد مهمة فى توثيق التواصل والتفاعل الاجتماعى بين الفرد والآخرين.

**٣- الدلالة على معايير اجتماعية من خلال طقوس وإجراءات معينة:**

نستخدم كثيرا من الطقوس الاجتماعية للإشارة إلى دلالات معينة، وأن هذه الإشارات بالطبع يختلف معناها من ثقافة اجتماعية إلى ثقافة أخرى.

**مثلاً:** طقوس الزواج فى المجتمع المصرى والعربى تختلف بلا شك عن تلك الطقوس المتبعة للزواج فى المجتمع الأروبى كمثال ففى مصر والعالم العربى الأهل هم أصحاب القرار فى كل ما يتعلق بزواج الأبناء، بل ويعتبرون أبناؤهم – مهما كبروا فى السن صغاراً على اتخاذ القرار الصائب فى مثل هذا الأمر خاصة فيما يتعلق باختيار الزوجة وأهلها ونسبها وحسبها ثم خطوات (التقدم للعروس) فإجراءات أخرى يتفق على (إحضارها) كل طرف .. وهكذا إلى أن يتم الزواج.

بيد أن الخطوات السابقة بلا شك تختلف عن خطوات اختيار العروس فى المجتمعات الأوربية حيث يبدأ العروس أو حتى العروسة من جانبى الفتاة أمر شخصى لا دخل للأسرة فيه .... وهكذا.

مثال أخر: مسألة الوفاة والذهاب إلى سرادق العزاء فى مصر مثلا تختلف عن تلك الإجراءات والطقوس المتبعة فى البلاد الأوربية، بل وتختلف تلك الطقوس الخاصة (بالعزاء) فى مصر مثلاً عن طقوس العزاء فى بعض البلاد العربية (السعودية – كمثال).

كذا الاحتفال بالمناسبات الدينية قد يختلف من مجتمع إلى أخر بل ربما فى نفس المجتمعات التى تدين بدين واحد فنحن مثلاً فى مصر نحتفل بالمولد النبوى عن طريق شراء الحلوى، وربما نعطى من يهمنا أمرهم علب الحلوى هذه بيد أن بعض البلاد العربية التى تدين بالإسلام لا تفعل ذلك وتعد ذلك نوعا من السلوك الذى لا يتفق مع هذه المناسبة بل لا تحتفل من الأساس (بالمولد) على أساس أن (أعياد الميلاد) بدعة غربية لا تتفق مع تقاليدنا العربية والإسلامية.

أيضا اللجوء إلى حفلات الزار لإخراج الجن من أجساد المترددين على حلقات الزار وخاصة من النساء.... لدرجة أن الكثير من المفكرين

فى مصر يتساءلون... لماذا (يركب) الجن والعفاريت أجساد نساءنا ولا يفعلون ذلك (أى الجن والعفاريت) فى أجساد نساء الغرب كمثال.

بيد أن التردد على حفلات أو حلقات أو دقات الزار وكذا الذهاب إلى العرافين والمعالجين الشعبيين يكاد أن يكون مقبولاً فى بيئتنا المصرية والعربية.

وكذا وضع (رقية أو تعويذة أو تميمة) معينة أو حتى وضع الحجاب أو ارتداده من خلال (تعليقه) فى الرقبة يكاد أن يكون سلوكاً مقبولاً فى بيئتنا العربية والمصرية ... بيد أنه قد لا يكون مقبولاً فى بيئات أخرى، أو ربما يشير إلى معان جد مختلفة من تلك المعانى المفهومة عن مثل هذه الأشياء فى مجتمعنا.

**٤- فهم دلالة النوع Gender فى لغة الجسد:**

حيث أثبتت العديد من الدراسات والملاحظات أن الأنثى أكثر استخدما للغة الجسد، وليس هذا فحسب بل أن لديها قدرة فائقة على إرسال واستقبال ما تريده مع الفهم الجيد للغة الأخر الجسدية.

كذلك توصلت الدراسات إلى أن الإناث فى مواقف التفاعل مع الآخرين (خاصة فى وجود رجال يتواصلون اجتماعياً معهم) أكثر إلى الميل إلى الابتسام والنظر إلى الآخرين وهم يفعلون ذلك أكثر من الرجال.

وبالنسبة لسلوك اللمس (أى لمس محدثك أو الشخص الأخر الذى تتفاعل معه) وجدت الدراسات والملاحظات: أن الشباب من الذكور يكونوا أكثر للمس من الإناث فى بدايات حياتهم مقارنة بالإناث، لكن مع تقدم السن يحدث العكس اى يقل لمس الذكور للآخرين، فى حين تتزايد سمة لمس الإناث للآخرين الذين يتفاعلون معهم.

ووجد أن الإناث أكثر فهما وفكا لشفرة جسد الآخرين من الذكور فالمرأة ومن خلال نظرة سريعة – ولا نقول فاحصة– إلى الطرف

الآخر تستطيع أن تقرأ الكثير من العلامات والرموز التى يريدها هذا الأخر... ولعل مبادرة بعض السيدات إلى إشباع احتياجات أزواجهن – كمثال– يقلل من حده الصراع والعنف الذى قد ينشب جراء عدم التواصل وفهم إشارات الأخر (حتى قبل أن ينطق بها – (حالى يغنى عن سؤالى). ولعل فترات الأمومة التى تقضيها المرأة فى رعاية وليدها الصغير العاجز عن الكلام والتعبير عما يريده قد جعل الأنثى – حتى بالغريزة – أكثر فهما وفكا لشفرة لغة جسد الأخر.

كما توصلت الدراسات والملاحظات إلى أن الرجال أقل إرسالا للإيماءات والإشارات واستخدام لغة (تعبيرات الوجه) مقارنة بالإناث. وهذا يفسر فى جانب منه قلة توظيف الرجل لعلاقاته الاجتماعية مقارنة بالإناث مما يؤكد أن الإناث أكثر مهارة فى التواصل الاجتماعى مع الآخرين.

**أمثلة عن لغة الجسد والثقافة:**

الأمثلة كثيرة بيد أننا سوف نقتصر على ثلاث أمثلة:

**أولاً: لغة الجسد والمصريون :**

لكل مجتمع ثقافته الخاصة ولغته الجسدية المستخدمة فيه وفهم الطقوس والثقافة ولغة جسد أبناء مجتمع معين لا شك يساعد على:–

أ – الفهم الأفضل.

ب– التواصل الناجح مع الآخرين.

جـ– إقامة علاقات اجتماعية ناجحة.

د – توثيق الصلة بالآخرين على أساس الاحترام.

ولذا فأنه فى ظل العولمة والتبادل الثقافى والاجتماعى بين المجتمعات ناهيك عن أن مصر بلد سياحى... ولذا فقد قامت إحدى

الكاتبات (سامية عبدالنور) بتأليف كتاب باللغة الانجليزية موجه إلى الأجانب لكى يشرح ويوضح لهم عادات وتقاليد المصريين حيث ذكرت عن المصريين الاتى:

أ - أن عبارة (خليها على الله) من أكثر العبارات التى نرددها كمصريين فى حياتنا اليومية.

ب- أما امتصاص الصدمات فيكون من خلال (معلهش) والتى لا يخلو قاموس أى مصرى من هذه الكلمة.

جـ- أن الدين يلعب دورا هاماً فى حياة المصريين فهو أساس السلوك والملبس والطعام والحوارات.

د- أن الاحترام بين أفراد العائلة من الموروثات الثقافية المصرية وأن كبار السن هم (البركة)، وأن الأبناء والأحفاد قد (يقبلون) يد الأجداد أو الآباء وذلك تعبيراً عن الحب والاحترام.

هـ- أن المصريين على خلاف الأجانب يحملون اسما ثلاثياً وليس ثنائياً، كما أن هناك العديد من الأسماء التى تحمل معانى دينية مثل: محمد- محمود- زينب للمسلمين، وبقطر ودميانة للمسيحيين.

و- أن البنت المصرية تختلف عن الأجنبية فى أنها تحتفظ باسم والدها بعد الزواج ما عدا زوجات الرؤساء مثل السيدة جيهان السادات، سوزان مبارك

ز- تنادى المرأة باسم ابنها الأكبر فى بعض الطبقات أو تفضل هذه الطبقات أخفاء اسم السيدة وأن السيدة إذا تمت مناداتها باسم احد أبناها فأنها لا تستشعر الدونية والاهانه بل يشعرن بالفخر، وأن الرجال (أغلبهم فى مصر) يحبون ذلك أى تنادى عليهم باسم أبنه الأكبر (أبو فلان).

ز- من غير اللائق فى مصر أن تنادى رجلا أو امرأة باسمه بل يجب أن يسبق الاسم كلمة (أستاذ) للرجل أو كلمه (آنسة) و (مدام) للمرأة، واظهاراً لروح الود يمكن مناداة الأشخاص المنتمين للطبقات الدنيا من المجتمع ب (عم فلان)، أما الشباب فينادون بعضهم البعض بكلمة (كابتن) فى حالة عدم معرفة أسم الأخر.

ح- أن المصريين يحتفلون بالعديد من المناسبات الاجتماعية مثل: الزواج – الولادة- السبوع، وكذا العديد من المناسبات والأعياد الدينية سواء عند المسلمين أو المسيحيين.

ط- إيمان المصريين بالخرافات وأن الإيمان بها يعد جزءاً من التقاليد وخاصة الإيمان بالحسد وكيف أن البعض يحتاط إزاء ذلك عن طريق ارتداء (حجاب) أو (خرزه) وكيف أن كلمة: بسم الله ما شاء الله يجب أن تقال حين يرى الفرد شيئا يعجبه يمتلكه الأخر

ظ- أن السلام بين الأقارب والمعارف يكون بالتقبيل والأحضان سواء بين الرجال بعضهن البعض أو النساء مع بعضهن البعض وان الرجل الذى يفعل ذلك لا يعد شاذا أو منحرفا.

ع- ضرورة احترام حزن الجيران عندما تكون لديهم حالة وفاة فلا مجال فى هذه الحالة لرفع صوت التليفزيون أو الراديو والتنبيه على الأطفال إلا يتسببوا فى إحداث اى ضجيج مع الحرص على المساعدة بقدر الإمكان.

غ- أن مسالة (الرجيم) غير وارده لدى المصريين، وأنهم لا يتبعون نظاما غذائيا قاسياً إلا فى حالات الضرورة القصوى وأن المصريين لا يفضلون تناول اللحوم والخضروات المجمدة بل الطازجة.

ف- أن المصريين يقدمون الخبز ويخافون من الحسد وكسر القلة والتشاؤم من الحزن مطلوب.

ق- أن المصريين يعدون الطعام بأنفسهم خاصة فى الولائم والعزائم وأن المصريين يقدمون كميات كبيرة جدا من الطعام ربما بكميات تفوق حاجه الضيوف، وهذا لا يعد تبذيرا بل يفسر بأنه نوع من الكرم والاحتفاء بالضيف، كما أن المتبقى من الطعام فى الغالب لا يلقى فى (الزبالة) بل يتم وضعه فى الثلاجة ثم يعاد (تسخينه) مرة أخرى.

(منى بكر، مجله روزاليوسف، ٢٠٠٧/٧/٦ ص ص ٤٠-٤٣)

**ثانيا: لغة الجسد ودول الخليج العربى (السعودية كنموذج) :**

تفرض الثقافة فى دول الخليج أنماط ثقافية معينة. وإذا تعقبنا الأنماط اللفظية وغير اللفظية فى ثقافة ما، يبدو لنا نفس التعقيد والتداخل فى علاقة العناصر الثقافية ولغة الجسد المرتبطة بذلك. فصيغ التحية، والإشارات، وموضوعات الحديث وأساليبها وصورها، والملابس والعادات اللغوية، وممارسات الغزل والأساليب المفضلة فى لغة الاتصال بالعين، واستخدام المسافة، وفهم الزمن والأدوار التى يضطلع بها كلا الجنسين، والتكيف مع الكبار ...... الخ.

ففى السعودية – كمثال- ترتدى النساء فى الحياة العامة العباءة والنقاب (بل ومن المألوف أيضاً أن العرب إذا ذهبوا للعمل فى السعودية ومعهم النساء فأنهم يفرضون على زوجاتهم ارتداء العباءة والنقاب إذا خرجن للشارع، كما أنه من المتعارف عليه أن الرجال لا يعرفون أنفسهم للنساء ولا يبدون اهتماما بهن فى المواقف الاجتماعية، بل من (المألوف) أن يدعو السعودى رجلا لتناول العشاء، فى منزله ويتوقع

قدوم ضيفه دون زوجته، بل وحتى فى تلك الحالات التى يدعى فيها الزوجان فأن الزوجة تستقبل من قبل النساء وعند الباب ويرحب بها فى مكان مستقل فى المنزل، بينما يتناول الرجال العشاء وحدهم. والنساء والأولاد فى كثير من المطاعم السعودية يوجد بها مداخل وأماكن خاصة يستطيعون فيها تناول الطعام بعيدا عن الرجال.

هذه العادات والتقاليد السعودية تبدو للوهلة الأولى مستغربة من الفرد الامريكى مثلا لأنها لا تتفق مع إطاره الثقافى بيد أن هذه التقاليد السعودية بدورها تتفق مع العديد من الأطر الثقافية والإسلامية، حيث يحدد الدين الاسلامى دورا للنساء مختلفا جدا عن دور الرجال، والنساء السعوديات يعاملن بالطريقة الحالية بسبب التفكير العميق والمديد لحماية الأنثى من حقائق الحياة القاسية، ولهذا السبب التاريخى بالذات جاء تصميم لباس المرأة التقليدى فى السعودية ساترا وواقيا لها من النظرات المتطفلة وغير المرغوبة.

وإذا أخذنا مثالا أخر – من السعودية أيضاً – وكيف تؤثر لغة الجسد مع بعض الأطر الثقافية وخاصة فى المواقف التجارية نجد أن السعودى يعطى قيمة كبيرة للأسرة والأصدقاء والعلاقات الثنائية، ونتيجة لهذا الموقف فإن قدرا كبيرا من وقت المعاملات التجارية بين السعوديين يقضى فى الحديث عن الأسرة والأصدقاء ومجريات الأمور ولذا فإن السعودى لا يميل إلى الحديث عن العمل إلا إذا شعر بأنه يعرف نظيرة ويثق به (حسن همام، ١٩٩٥ ص ص ٢٦٨– ٢٧٠).

كما أن الخليجى بصفة عامة يعتز بزيه القومى. فالدشداشه (الجلباب) والغترة (غطاء الرأس)، وربما الحذاء أو الصندل أو الشبشب من المظاهر المألوفة للخليجى يتساوى فى ذلك الأمير والأقل منزلة ودون إظهار للتمييز.

ومن خلال الخبرة الشخصية كنت أحضر ندوات ولقاءات فى أحد الأندية الادبية، وبعد الندوة كنا نلتف جميعا حول الطعام، نجلس على الأرض، رئيس الجامعة بجوار العامل والجميع يمد أصابعه ويأكل من (صينية واحده) دون أحساس بالتمايز أو توضيح الفروق الطبقية والثقافية.

كما أن اشتراك جميع التلاميذ الذكور فى ارتداء الجلباب والغترة والعقال والذهاب إلى الدراسة لا شك أنه يلغى الفروق الطبقية بين الطلاب ولا يجعلهم يشعرون بوجود فروق بينهم ولعل فكرة توحيد الزى المدرسى بمراحل التعليم المختلفة (ما قبل الجامعى) فى مصر يهدف إلى إلغاء الإحساس بالفروق الحادة والصادمة فى الملبس) كما أن اشتراك النساء والفتيات فى ارتداء (العباية) أو (العباية والنقاب فى السعودية) يهدف ضمن ما يهدف إلى إلغاء هذه الفروق.

هذه الخصوصية يجب التعرف عليها، بل واحترامها لأنها جزء اساسى ومهم (وداخل فى صميم عملية التنشئة الاجتماعية) ولذا فأن الفهم سوف يساعد الفرد (الأخر – اى من الثقافة الأخرى) على التواصل الفعال والجيد مع مثل هذه المجتمعات.

**ثالثا: لغة الجسد والثقافة فى أمريكا:**

**التقاليد واللياقات الاجتماعية:**

**التحيـــات:**

الأمريكيون شعب بعيد عن الرسميات. المصافحة باليد والابتسامة و"مرحبا، أنا مسرور بلقائك" أكثر التحيات شيوعا بينهم. والمعانقة ما لم تكن بين أفراد العائلة، ليست من عاداتهم فى الأماكن العامة. والناس فى أمريكا يهتمون بالرتبة أو المنزلة الاجتماعية، وكثيرا ما ينادون بعضهم

بأسمائهم الأولى حتى ولو كان ذلك فى لقائهم الأول، أما فى مواقف العمل والسياسة فالأمور غالبا ما تكون ذات طابع رسمى.

**الزيـــارة :**

ومع أن الأمريكيين أنفسهم عفويون فإنهم يقدرون من ضيوفهم الوصول فى "الوقت المحدد". وإذا كنت مدعواً "للمرور بأحد أو زيارته فترة قصيرة" فمن المستحسن أن تتصل به هاتفيا قبل ذلك لترى ما إذا كانت الزيارة تناسب مضيفك، أو لتحدد موعدا ونشاطاً معه بنفسك، ويستقبلونك عاده عند الباب بقولهم "مرحبا، خد راحتك كما لو كنت فى منزلك"، ومعنى هذا عندهم أنه بإمكانك الاسترخاء دون أن تفكر كثيراً فى الرسميات. ولا يتوقع منك عند الزيارة أن تحضر هدية، ولكن إذا كانت فى نيتك الإقامة تلك الليلة، فلا بأس من أن تأتى برمز من بلدك كبعض الحلوى أو هدية غير مكافأة. وربما سئلت عما يمكن أن تحسبه أسئلة شخصية وكثيرة، فمضيفوك فى هذه الحالة لا يحاولون مضايقتك لأنه عن طريق مثل هذه الأشياء يتعرف الناس بهم أو يواصلون الصلة معهم فى أمريكا. وهم عادة يحاولون التعرف على الاهتمامات ووجهات النظر المشتركة بينك وبينهم.

**الأكــل :**

أثناء الأكل وعند تقطيع الطعام يمسك الأمريكيون السكين باليد اليمنى والشوكة باليد اليسرى، بعد ذلك توضع السكين على الصحن وتنقل الشوكة إلى اليد اليمنى قبل الأكل، إلا أن الزائر يمكن أن يتمتع بحريته ويلجأ إلى أى أسلوب فى الأكل على أن يستعمل أدوات المائدة. ولكن الأدوات مع بعض الأطعمة غير مطلوبة، مثل ذلك ينطبق على الدجاج المقلى والفواكه أو سندوتشات الهامبرغر.... وغيرها، فمن الأفضل أن تضع اليد التى لا تستعملها فى حجرك. وعند الانتهاء من وجبتك ضع

أدواتك على طبقك. ووجبة المساء عادة مبكرة (بعض الأحيان بين الخامسة والسابعة مساء) وهى أكثر الوجبات استرخاء، أما ملبسك فيختلف أثرة عند المضيف. ومن المقبول تماماً أن تسأل مضيفك سلفاً إذا كان العشاء رسمياً أو عادياً لتلبس وفق ذلك. والوجبات تقدم عادة بأسلوب عائلى أو بأسلوب "البوفيه". أسلوب العائلة يعنى أن كل واحد يخدم نفسه من طبق عام يمكن مناولته حول المائدة، أما أسلوب "البوفيه" فيكون عندما توضع الإطباق على طاولة مستقلة ويقوم الضيوف يخدمون أنفسهم ثم يعودن مع صحونهم إلى مائدة الطعام. والأطفال عادة يأكلون مع الأبوين ومع الزائرين إلا إذا كانت المناسبة رسمية جدا.

وإذا دعيت لأن تقيم ضيفا على أحد. فتذكر أن معظم البيوت الأمريكية لا تحتفظ بخدم للأسرة، وتوقع أن تقوم بترتيب سريرك أو تتطوع بالمساعدة فى مسئوليات الأسرة الأخرى، لذلك أسأل مضيفك عن الأمور التى يمكن أن تساعد فيها.

**الاتصال بالحركات والإشارات واللغة غير اللفظية:**

من الناس من يتحرك كثيراً أثناء الحديث، ومنهم من يضع يده على العجز أو فى الجبيين أثناء الكلام. ما سبق يعتبره وضعاً شائعاً، وكذلك الإشارة بالسبابة أو اليدين عند محاولة التأكيد على الفكرة. وفى المواقف الحرة يجلس الناس فى الأساس على هواهم... مسترخين وسيقانهم مفتوحة أو منضمة أو متقاطعة، وأقدامهم إلى أعلى، ومثل ذلك من يجلس وقدماه على المكتب. والإشارة بالأصابع وراحة اليد إلى أعلى تعنى عند الأمريكيين "تعال" أما التلويح بها إلى أسفل فمعناه "مع السلامة". والناس عموما يرغبون فى إبقاء مسافة ذراع بينهم وبين الشخص الذى يتحدثون إليه أو يقفون معه. والناس من نفس النوع (ذكورا أو إناثا) قلما يمشون وأيديهم متشابكة. والحركة التى ينبغى

تجنبها هى رفع الإصبع الأوسط إلى أعلى، لأن ذلك يمكن اعتباره سلوكاً سوقياً مجافياً للذوق السليم.

**موضوعات النقاش والحديث :**

يحاول الأمريكيون فى حديثهم أحياناً، أن يكونوا صرحاء نسبياً، فهم يحبون الحديث عن أسرهم وأعمالهم وشعورهم بشكل مكشوف نوعاً ما، وهذه طريقتهم فى التعبير عن ودهم وصدقهم. ويحبون أيضاً أن يستعملوا عبارات مثل: "اذكرها أو أقصصها كما هى".. "لا تدور حول الموضوع" .. "تكلم فى الموضوع مباشرة". إنهم بذلك يحاولون القول بأنهم لا يريدون أن يسمعوا ما يمكن أن يكون مؤدباً أو ساراً فحسب، وإنما يريدون أن يعرفوا الأمور على حقيقتها، أو كما تبدو، بالإضافة إلى شعور الشخص الحقيقى فى كثير من الأمور.

والألعاب الرياضية دائماً موضوع ذو أهمية عندهم كالأعمال والشؤون الداخلية. وهناك موضوعات قليلة لا يرغب الأمريكيون البحث فيها فى بعض الأحيان، وسؤال الرجل عن عمرة أو المرأة عن عمرها أحد هذه الموضوعات، والسؤال كذلك عن ثمن قطعة من الممتلكات أو عن دخل أحد يعد عادة من الأسئلة التى تجافى الذوق السليم. وكثير من الناس لا يحبون أن يسألوا عن وزنهم أو أمور حياتهم الزوجية، خاصة إذا كانوا فى جمع من الناس. وإذا بدأ الناس فى رفع حواجبهم وهم ينظرون نحوك، فهذا معناه أن أسئلتك أو حديثك غير متوقع أو مجانب للذوق السليم.

**المظهر الشخصى :**

فى الولايات المتحدة يمكنك أن تلبس ما يسرك ويروقك وستبقى على الرغم من ذلك مقبولاً. والبنطال الفضفاض الآن أصبح الزى السائد المقبول للنساء حتى فى المناسبات الرسمية. "الجنيز" والصندل

شائعان خاصة بين الشباب، ولكن من الممكن أن يلبسهما أى شخص، أما الفستان فارتداءه عموماً فى الغرب طارئ عرضى بالنسبة لملبسة فى الشرق. والقاعدة الجيدة هى: إذا كنت فى شك حول الملبس، فأسأل أحد معارفك المقربين أو لاحظ ما يلبسه الآخرون.

**أسلوب الحياة والأسرة :**

الأسرة الصغرى (الأبوان وأطفالهما) هى النوع الأكثر شيوعاً فى الولايات المتحدة، وهذه الأسرة التى يتراوح عدد أفرادها بين ثلاثة وأربعة أفراد تعد من أكثر الوحدات حراكاً أو تنقلاً فى العالم، ولقد قدر أن الأسرة الأمريكية العادية تنتقل من مكانها مرة كل خمس سنوات. والحركة الاجتماعية أيضاً عامة جداً، بمعنى أن الأسر تنتقل باستمرار إلى أعمال وطبقات وبيئات مختلفة.

كثير من الأمريكيون يدعون أن تقدير السن قاصر بشكل محزن، وأن الصغار على العكس موضع اهتمام. ولكن الأجداد عادة يفضلون أن يبقوا على استقلاليتهم ويعيشوا منفصلين عن أولادهم، أما أولئك الذين لا يقوون على رعاية أنفسهم فغالباً ما يقيمون فى دور الرعاية. والطلاق أصبح شائعاً تماماً، ولكن الأسرة ما تزال ذات أهمية كبيرة. ومع أن بعضاً من الأسر غنى، وبعضها فقير، فإن الأسرة النموذجية تكون فى الطبقة الوسطى. والأسر على العموم تسعى إلى تحقيق المساواة بين الزوج والزوجة والأطفال، إلا أن هذا المثل لا يتحقق دائماً.

**المواعدة والزواج :**

قلما يعيش الشباب والشابات مع أبويهم، والكثير منهم يختار البقاء بلا أطفال نهائياً مثل هؤلاء قد يفضلون الحرية والاستفادة من المزايا الاقتصادية دون أطفال، بينما نجد غيرهم قلقين على النمو السكانى. الاتصال الجنسى قبل الزواج شائع وإن كان تقبله غير شامل، ووسائل

ضبط النسل متوافرة فى كل لحظة. وعملية تشريع الإجهاض آخذه فى الانتشار والممارسة الآن، إلا أن قضية الإجهاض ما تزال قضية عاطفية فى الولايات المتحدة الأمريكية. قد تبدأ المواعدة مع سن الـــ ١٣-١٤ عاماً ولكنها تزداد شيوعاً حوالى ١٦-١٨ عاماً، والمراهقون عادة يواعدون أشخاصاً كثيرين وليس هناك من يرافقهم.

كما أن تشابك الأيدى والقبل الخفيفة فى الأماكن العامة أصبحت شائعة، ومع ذلك فأن ما هو أكثر من القبل الحقيقة قد يحدث ولكن دون رضا الرأى العام.

**الاتجاهات :**

إن ربط جميع الأمريكيين بمجموعة واحده من الاتجاهات يكون أمراً مستحيلاً، إذ يمكنك أن تجد كل موقف يتصوره الإنسان تقريباً فى الولايات المتحدة، إلا أن هناك بعض الخصائص التى يبدو أن الأمريكيين يظهرونها فتجعلهم متميزين بها عن غيرهم من الجماعات الثقافية.

ومع أن الأمريكيين يفتخرون بمنجزات أمتهم، فأنهم أيضاً يجيدون نقد سلبياتها، لكنهم فى كثير من الأحيان، لا يستسيغون أن يبادر الأجنبى أو ينضم إليهم فى الشكوى من أحوالهم.

وعلى العموم فجمعيهم مؤمنون إيماناً قوياً بالمبدأ القائل "إن الناس جميعاً قد خُلقوا متساوين- أى أصحاب حق فى تكافؤ الفرص"، ولكن بعض التمييز ما يزال قائماً والأمريكيون يتمتعون بقصص "الإنسان العصامى" الذى ينشأ من العدم إلى الثروة بكده وعرق جبينه ومبادرته، لأنهم يعتدون أن كل شخص سيد لمصيره متحكم فيه، وبالعزم والعمل يستطيع أن يبلغ ما يريده فعلاً. وكذلك لا بد أن تعامل كل من يعمل فى مجال الخدمات كشخص مساو لغيره.

والحرية الفردية مهمة جداً عند الأمريكيين. إن الجيل الصاعد يتبادل بعض العبارات فى هذا الصدد وقد أصبحت شائعة الآن، وتعبر عن الشعور العام والسائد فى البلاد، مثل عبارات: "قم بعمل أشيائك الخاصة، فإذا بدت لك جيدة فافعلها". والتسامح الدينى متوقع من الناس، وليس جميع العطل أياماً مقدسة. وحتى الأيام المقدسة: مثل عيد الميلاد وعيد الفصح، أصبح يخالطها العمل التجارى.

وربما تلاحظ ما يمكن أن تعده اهتماماً شديداً بالوقت والكفاءة، لأن الأمريكيون دائماً يتطلعون إلى طريقة أكفأ وأسرع لإنجاز الأشياء. وكلما كان الانجاز اكبر، كان أفضل. هذا هو الحس العام.

**السكـــن :**

معظم الأسر تسكن فى منازل مستقلة تمتلكها أو تستأجرها، لكن الشقق منتشرة بكثرة فى المناطق المدنية الكبيرة، شراء البيت يزداد صعوبة يوماً بعد آخر، لآن التضخم جعل تكاليف السكن مرتفعة جداً. والضرائب كذلك ارتفعت بنسبة كبيرة فى السنوات القليلة الماضية. كما أن الملكيات المشتركة آخذه فى الشيوع، وهى عبارة عن مجموعات من المنازل الصغيرة بجدران وساحات مشتركة وبرك سباحه فى بعض الحالات، وهى تسمح للمقيمين بكثير من التحرر من رعاية الساحات لأن شخصيًا بالأجر يقوم برعاية أرضها.

**التنقل والاتصال :**

معظم الأسر تقتنى سيارة واحده على الأقل، وفى بعض الأحيان سيارتين أو ثلاثاً، ويختلف النقل العام من مدينة إلى أخرى، وتتراوح وسائله بين الممتازة وغير الموجودة. إن السيارة والحافلة والطائرة هى أكثر وسائل النقل إنتشاراً، أما القطارات فمستعمله بالدرجة الأولى لنقل الركاب، وسيارات الأجرة الخاصة يمكن أن تكون مكلفة جداً.

وصناعة نشر المجلات والصحف فى الولايات المتحدة ضخمة، ومعظم البيوت لديها على الأقل جهاز راديو وجهاز تليفزيون ومحطات البث الاذاعى والتلفزيونى مرخصة ومنظمة من الحكومة الاتحادية وإن كانت تمثل مصالح خاصة بشكل رئيسى.

**التعليـــم :**

التعليم فى أمريكا يشجع على المشاركة الفردية وعلى برامج الدراسة المستقلة إلى درجة عالية، والمدرسة إلزامية حتى سن السادسة عشرة. ثلثا الشعب تقريبا يتخرجون من المدرسة الثانوية بعد اثنتى عشرة سنة، و ٩٧% منهم ينهون السنة الدراسية الثامنة على الأقل. وواحد فقط من كل مئة مواطن لا يستطيع القراءة أو الكتابة. وكثير من الناس يتابعون تعليمهم بعد المدرسة الثانوية فى التدريب الفنى ومجال الأعمال، أو فى واحدة أو أكثر من الجامعات الخاصة الرسمية، وهذه يبلغ عددها حوالى ٣٠٠٠ جامعة.

**الدخل والممتلكات :**

أجهزة المنزل الكهربائية مثل غسالات الملابس والاوانى والثلاجات منتشرة مثلها فى ذلك مثل التلفزيون والتلفونات والسيارات، ويعد دخل الفرد السنوى من أعلى الدخول بين الأمم الكبيرة فى العالم.

**نظام العمل :**

معدل يوم العمل التجارى يبدأ فى الثامنة صباحاً حتى الخامسة مساءاً وذلك بين يومى الاثنين والجمعة، إلا أن حوانيت البيع بالتجزئة لا تفتح غالباً إلا فى العاشرة صباحاً، وتغلق أبوابها فيما بين السادسة والعاشرة مساء.

أما محلات البقالة فتفتح أبوابها فى الصباح الباكر حوالى الثامنة صباحاً وتظل مفتوحة حتى منتصف الليل أو طول الليل. والمحلات لا تغلق أبوابها أثناء وقت الغذاء، لكنها غالباً ما تغلق أيام الأحد والمحلات الصغيرة التى لا تغلق متوافرة فى المجتمعات الكبيرة.

والنموذج الطبيعى أن يعمل كل من الزوج والزوجة إلا إذا وجد فى المنزل عدة أطفال، وحتى فى هذه الحالة فإن كثير من الأمهات يعملن ربما بسبب مجموعة من الأسباب الاقتصادية إلى جانب التغير فى المناخ الاجتماعى. والنساء العاملات يمثلن تقريباً نصف مجموع القوى العاملة فى الولايات المتحدة (٤٢,٢%).

**الطعام :**

الإفطار الامريكى المفضل يتكون عادة من الحنطة أو الفطائر، ولحم الخنزير المقلى والبيض والخبز المحمص، والقهوة أو الشاى والحليب أو العصير. ووجبة الغذاء الخفيفة منتشرة وهى تتكون من السندوتشات والسلطة أو الحساء، أما الوجبة الرئيسية والكبيرة فتؤخذ بين الخامسة والسابعة مساء، وتتكون من طبق رئيسى (بعض أنواع اللحوم أو مجموعة من العناصر المطهوه بسرعة) مع السلطة أو الخضار أو الخبز والشراب والحلوى. ومطاعم الغذاء السريع شائعة جداً وكثيرة، وتتوافر المواد الغذائية بمختلف أنواعها فى الأسواق المركزية. وأطعمة الجماعات العرقية (البيتزا – الفطيرة الايطالية – والتاكوالمكسيكية – وغيرها)، إلى جانب السلطة الجاهزة أو التى يعدها الفرد بنفسه، وكذلك المطاعم الخاصة بالوجبات ذات السعرات الحرارية المنخفضة – أصبحت شائعة جداً الآن. وباختصار إن شعبية الأطعمة الصحية آخذه فى النمو بعد تزايد السمنة بين جميع الفئات العمرية للشعب الأمريكى ذلك لأن المكونات الأساسية للوجبات الجاهزة من

اللحوم – كمثال – تكون مشبعة بالدهون. وغنى عن البيان أن (البدانة) هى أساس البلاء والبداية الحقة لظهور سلسلة من الأمراض المزمنة مثل: السكر – الضغط – تصلب الشرايين – جلطات القلب ... إلخ.

**الترفية والرياضة :**

يحب الأمريكيون أن يذهبوا فى أوقات فراغهم إلى دور السينما، كما يحبون مشاهدة التلفزيون والقراءة والرقص (الديسكو الآن منتشر تماماً). جميع العمال تقريبا يحصلون على عطلة أسبوعين مدفوعة الآجر كل سنة، بالإضافة إلى عطل متعددة ذات يوم واحد. ويقضون هذه العطل غالبا فى المخيمات والتنقل فى أرجاء البلاد وفى لعب كرة اليد والبيزبول والجولف والبولينج التى تعتبر من الألعاب الرئيسية التى يتابعها الجمهور. ومن الممكن مشاهدتها على شاشة التلفزيون فى كثير من الأوقات. أما ألعاب المشاركة المشهورة فتشتمل على التنس والرقص وركوب الدراجات والتزلج وكرة المضرب... وغيرها. أما (الرجبى) وكرة القدم فآخذتان فى الانتشار. والأطفال يتحركون مع اللعب بأى شىء ابتداء من اللعب بـــ (البلية) إلى الحجلة إلى لعبة الحصى. والفرق الرياضية الناشئة آخذة فى الازدهار فى البيز بول وكرم اليد وكرة السلة وكرة القدم.

**الدولة الأمريكية – الجغرافيا والمناخ :**

تغطى الولايات المتحدة القسم الأوسط من قارة أمريكا الشمالية، وتعد الولايات المتحدة جغرافياً رابعة أكبر دول فى العالم من حيث المساحة. والمناخ نموذجى فى المناطق الداخلية ومعتدل على السواحل وحار إلى حد ما فى المناطق الجنوبية. أما الصحارى الممتدة فتوجد فى مناطق الوسط الجنوبى والجنوب الغربى، وبالنسبة لسلاسل الجبال فهى ممتدة من الشمال إلى الجنوب على السواحل الشرقية والغربية من الداخل، ويختلف سقوط المطر كثيرا حسب الفصل والمنطقة.

**اللغــة :**

اللغة الإنجليزية الأمريكية ذات مرونة كبيرة وهى اللغة السائدة فى أنحاء البلاد مع الفوارق فى لهجات الكلام خاصة فى المناطق الريفية. وهناك لغات أخرى كثيرة يمارسها الناس على نطاق واسع فى البيوت أو ضمن المجموعات فى حياة الأقليات، ولكن معظم هؤلاء الناس يتكلمون الانجليزية.

**الديــن :**

حرية العبادة فى الولايات المتحدة تقريبا كاملة، وثلثا السكان تقريبا ينتمون لمجموعة منظمة دينياً. وأكثر من ٩٠% من هؤلاء مسيحيون ينتمون إلى طوائف مختلفة، وحوالى خمسة بالمئة (٥%) يهود. وفى البلاد أيضا أماكن عبادة للمسلمين والبوذيين وغيرها من الديانات.

**السكان :**

عدد السكان يتجاوز ٢٢٠٠٠٠٠٠٠ نسمة، ومن المتوقع أن يصل العدد إلى ٥٥٠ مليوناً مع سنة ٢٠٠٠ م وثلاثة أرباع هذا العدد من الناس يعيشون فى المدن الصغيرة والكبيرة.

**المجموعات العرقية :**

معظم السكان من النسل الأنكلو- سكسونى الأبيض، والى جانبهم أقليات ذات وجود وأثر من البيض غير السكسونين، والسود، والآسيويين، والمتكلمين بالأسبانية، والهنود الحمر.

**العطــل :**

عيد الميلاد (٢٥ ديسمبر) وعيد الفصح (مارس أو ابريل) هى الأعياد الوطنية الدينية الوحيدة، ولكنها السائدة بسبب التقاليد العلمانية. أما العطل البارزة الأخرى فتضمن: يوم رأس السنة (أول يناير)، ويوم الحب (١٤ فبراير)، ويوم الرئيس (الاثنين الثالث من فبراير)، ويوم

القديس بارتيك (١٧ مارس)، ويوم كذبة نيسان (أول أبريل)، ويوم الأم (الأحد الثانى من مايو)، ويوم الذكرى (الاثنين الأخير من مايو)، ويوم الأب (الأحد الثالث من يونيو)، ويوم الاستقلال (٤ يوليو)، ويوم العمل (الاثنين الأول من سبتمبر)، ويوم كولومبس (٨ أكتوبر)، وعيد كل القديسين (٣١ أكتوبر)، ويوم المحاربين القدماء (١١ نوفمبر)، وعيد الشكر (الخميس الثالث من نوفمبر)...... هذه الأعياد تقترن بكثير من الأهمية التجارية.

**التاريـــخ :**

كان الهنود الحمر يسكنون البلاد إلى أن تم اكتشافها واستيطانها من قبل الأوربيين مع بداية القرن السادس عشر. كما بقى جزء كبير من الأرض فى يد الاسبانيين والفرنسيين، وبقى الحكم الاستيطانى الانجليزى حتى منتصف القرن الثامن عشر. وبعد ذلك، فى أواخر القرن الثامن عشر وفى القرن التاسع عشر، حدثت ثورة انتهت بالاستقلال. أما التوسع باتجاه الغرب فقد وسع من السيطرة على الأرض حتى المحيط الهادى. وهناك أثر طاغ ملموس للاسبانيين فى جنوب غرب البلاد وشرقها. ومنذ أوائل القرن العشرين كانت الولايات المتحدة وما تزال واحدة من القوى السياسية والاقتصادية الرئيسية فى العالم.

**الحكومـــة :**

الولايات المتحدة الأمريكية، جمهورية اتحادية، تتكون من خمسين ولاية. إن دستور عام ١٧٨٧م قد شكل الإطار السياسى الاساسى القائم حالياً. وتتكون الهيئة التشريعية من مجلس الشيوخ بواقع اثنين من كل ولاية ومن مجلس النواب بتمثيل مستند إلى حجم السكان. وتتم انتخابات الرئاسة كل أربع سنوات. ولكل ولاية دستورها الخاص وحكومتها الخاصة، وكل ولاية تمارس حكما ذاتياً إلى حد كبير فى تصريف

شؤونها الداخلية. والنظام السياسى مستقر وقائم على حزبين رئيسيين فى البلاد، أما الحزب الشيوعى فغير معترف به قانونياً. والحكومات على مستوى المدينة والمنطقة تختلف شكلاً ولكنها تسمح بالديمقراطية، والقوى الموازية فى فروع الحكومة التشريعية والتنفيذية والقضائية، هى التى تبقى على الضبط والتوازن فى قانون الديمقراطية الامريكى.

**الاقتصـــاد :**

النظام الاقتصادى حر معدل وتنظمه الكثير من القوانين الحكومية، والعملة الأمريكية هى الدولار الامريكى. لكن معظم الأمريكيين أكثر ألفة مع نظام القياسات والأوزان الذى يستعمل الأميال والأرطال والياردة والأقدام والبوصات ومكاييل الـــ "بنتس Pints" والـــ "كوارث Ouarts" والجالونات. وأمريكا واحدة من الأمم القائدة فى مجال الزراعى، وأنظمتها التقنية "التكنولوجية".

**البقشيش :**

تقضى اللياقة أن تكون مبالغ البقشيش بين ١٥-٢٠ بالمئة عموماً، ولكن ليس هناك قواعد حاسمة. لا تترد فى تقديم البقشيش للجرسونات والخدم وكذلك سائقى السيارات والحمالين والبوابين، وكذلك للعناية الإضافية فى الخدمات الشخصية التى يقوم بها الحلاق مثلاً. ولكن لا تقدم البقشيش لموظفى الحكومة أو موظفى الجمارك أو سائقى الحافلات أو العاملين فى محطات البنزين أو المرشدين فى دور السينما أو موظفى الحجز فى الفنادق. الرشاوى يعاقب عليها القانون، بينما اللياقة متوقعة من جميع العاملين فى مجال الخدمة العامة.

(حسن همام، ١٩٩٥، ١٨٣-١٩١)

**رابعًا: لغة الجسد والعزاء (عند الشيعة العراقيين كنموذج):**

بالرغم من أن الدين الإسلامى قد نهى عن: لطم الخدود وشق الجيوب (وهما من وسائل التعبير الجسدى عن الفقد والموت) والدعوى بدعاوى الجاهلية (وهو وسيلة لفظية) إلا أن مظاهر العزاء وخاصة الاحتفال بذكرى كربلاء أو ما يعرف بظاهرة "التعزية" عند الشيعة فى العراق خير نموذج على استخدام (لغة الجسد) فى هذا الطقس الذى يعبر من خلاله الشيعة عن حزنهم لمقتل الحسين وما ترتب على ذلك من عمق جذوره فى صميم كل من يدين بالشيعة، وإنشاء "الحسنيات" كمؤسسة دينية وثقافية حيث تستغرق طقوس العزاء ما يقارب الاشهر الست وبخاصة فى شهرى محرم وصفر وكذلك يوم الأربعين، فى كربلاء، وطقوس الاحزان الجماعية والبكاء على الحسين وأل البيت وأحياء لذكرى أستشهاده.

وما يعنينا فى هذا المقام هو التركيز فقط على مواكب العزاء حيث تتخذ مواكب العزاء الأشكال الآتية:

**أولا: موكب اللطامة:**

ويتكون الموكب من مجموعة أو عدة مجموعات من الرجال تقوم بلطم صدورها بالإيدى وهى من أكثر المواكب شعبية وانتشارا فى العراق، وهى تنطلق مساء كل يوم خلال الأيام العشرة الأولى من شهر محرم، وتسير بخطوات إيقاعية، وخلال مسيرتها تقوم كل جماعة بترديد (رَّده) ومجموعها (ردَّات) أى مقطعا من مقاطع قصيدة شعبية، أما مضامين الردات فهى على الأغلب مدح ورثاء وتعداد لمناقب النبى وأهل البيت.

**ثانيًا: مواكب اللطم بالسلاسل الحديدية (الزناجيل):**

والزناجيل مفردها "زنجير" وهى محوره عن كلمة (زنجير) الفارسية التى تعنى السلسلة. ويتكون الزنجيل من مجموعة من السلاسل

الحديدية الصغيرة المربوطة من الاسفل بمقبض خشبى أو حديدى. يُضرب بها على الظهر والكتفين، ويسيرون فى مجموعات كل مجموعة تتكون تقريبا من مائة شخص، وتبدأ هذه المواكب عصرا ومنذ اليوم الخامس من شهر محرم، وتبدأ مسيرتها بحدود الساعة الرابعة أو الخامسة مساءً متجهة نحو صحن الكاظمية على شكل حلقات بيضاوية أو مستطيلة .. وهم يرتدون ثيابا طويلة سوداء مفتوحة من جهة الظهر حتى الكتفين ليتمكنوا من الضرب بتلك السلاسل الحديدية، وخطوه فخطوه يسير الموكب وهم يضربون بالسلاسل الحديدية على الكتف اليمن مرة ثم على الكتف اليسرى مرة أخرى. وهكذا فى إيقاع ثلاثى مع ضرب الطبول وصوت الأبواق والصنجات.

**ثالثًا: الموكب الاخطر: موكب التطبير بالسيوف (القامات):**

التطبير هو جرح الرؤوس الحليقة بالقامات بضربات ليست عميقة. أما القامات ومفردها (قامة) فهى سيوف مستقيمة، حادة الجانبين، تشبه السيوف الرومانية القديمة. وتبدأ مواكب (المطبرين) طقوسها قبل شروق يوم العاشر من محرم، ويرتدى المطبرون أكفانا بيضاء ملطخة بالدم نُقش عليها "نحن فداء للحسين" ويسيرون فى شكل بيضاوى على إيقاع لحن جنائزى وإنشاد النائح وهو يردد مرثيه حزينه، يتقدمهم حاملو الإعلام وهى رايات بيضاء مخضبة بالدم وقد رسم عليها سيفان متقاطعان بينهما رأس مقطوع يرمز إلى رأس الحسين، وبعض المواكب تحمل تابوتا يرمز إلى نعش الحسين، ويتبع التابوت عدد من الخيول العربية يتقدمها فرس الحسين البيضاء وقد لطخ سرجها ولجامها بالدم. وعندما يصل الموكب إلى الصحن الكاظمى يتصاعد حماس المطبرين، وعلى إيقاع الطبول والإبواق وهتافات الجمهور المحتشد، ترتفع الضربات على الرؤوس بوتائر سريعة حتى تصل إلى ذروتها حين يأخذ

البعض منهم بالضرب على رأسه بقوة بحيث تحدث شرخا فى الرأس ينزف دمًا غزيرًا، وقد يسقط البعض منهم مغشيًا عليه وقد يحدث أن يتوفى البعض منهم (إبراهيم الحيدرى، ١٩٩٩).

وهكذا يتضح فى طقوس العزاء هذا لغة الجسد كأبرز العلامات، وأنهم يعبرون عن (حزنهم لمقتل سيد شباب أهل الجنة سيدنا الحسين) مستخدمين لغة الجسد إلى درجة إيلام بل ونزف الدماء منه إلى درجة موته.

وهكذا نرى أنه يجب الأخذ فى الاعتبار مسألة الثقافة وارتباطها بلغة الجسد وربما التواصل اللفظى حتى يكون التفاعل بين الفرد والآخرين (الذين ينتمون إلى أطر ثقافية أخرى) يتسم بالمرونة والفهم والتقدير لكل منهما للأخر ومن هنا يتواصل التفاعل ويستمر إلى الأفضل لكلا الطرفين.

وفيما يلى شكل رقم (١) يوضح بعض الصور المختلفة للتحية فى ثقافات مختلفة:




الشكل (١)
ويوضح اختلاف إشارات التحية لدى أبناء الثقافات المختلفة

٥

# الفصل الخامس
# لغة الجسد: الدلالة والمعنى
# محاولة للفهم والقراءة (١)

- النظرة والتقاء العيون.
- الإيماءات.
- أوضاع اليد.
- الصوت وطريقة الكلام.
- اللمس.
- الابتسامة – البكاء.

## الفصل الخامس
## لغة الجسد: الدلالة والمعنى– محاولة للفهم والقراءة (١)

**مقدمة:**

ذكرنا أن البشر يستخدمون لغتين فى التواصل والتفاعل بينهم اللغة الأولى هى اللغة المنطوقة سواء أكانت عربية أم انجليزية أم فرنسية.... الخ، ومن خلال اللغة ننقل المعلومات حول الحقائق والأشياء وللتعبير المنطقى وحل المشكلات، كما أن هذه اللغة اللفظية يمكن كتابتها.

وهناك لغة أخرى تسمى لغة الجسد Body language وهى لغة تستخدم بشكل لا شعورى وتعبر عن الجوانب الأكثر حقيقية من ذواتنا، عن مشاعرنا وانفعالاتنا وحاجاتنا واتجاهاتنا وهذه اللغة هى الأكثر صعوبة فى كتابتها ... بيد أنه من السهل فهمها وتوصيل رسائل صادقة وحقيقية إلى الآخرين، بل ربما نقول بلغتنا اللفظية كلمات قد نقول عكسها بلغة الجسد، وربما نقوم بتوصيل رسائل إلى الآخرين بأجسادنا (لغة العيون مثلا) دون أن نتكلم..... ويكون دلالة وتأثير هذه (اللغة غير اللفظية) أكثر قدرة وتعبيراً عما نكنه فى أنفسنا للآخرين من مشاعر ووجدان وانفعالات.

وسوف نقوم بعرض بعض جوانب الجسد ودلالتها فى محاولة لفك طلاسم لغة الجسد.

**النظرة والتقاء العيون :**

يعد الاتصال بالعين Eye Contact من أكثر الإشارات التى تعبر عن لغة الجسد، حيث يطلق على العينين لقب "نوافذ الروح" windows of the soule. فالعيون من أقوى الرموز المرئية التى يستجيب لها

الناس بانتباه تلقائى وأن خبراء الإعلان يعلمون تأثير هذه الاستجابة على الناس، كما أن المعالجين النفسيين يدربون الأفراد الذين يعانون من الخجل على كيفية النظر إلى الأخر، والمخرج أيضا يدرب الممثل المبتدىء على كيفية توظيف هذه الطاقة الموجودة لدية (من خلال نظرة العين) حتى تعطى للمتلقى العديد من الإشارات والدلالات.

وتحتم الأدبيات الاجتماعية على الفرد حين يتحدث إلى الأخر أن ينظر إليه لان النظر إليه يعنى الاهتمام، بيد أن العديد من الدارسات الجادة فى هذا الصدد حاولت أن تربط بين وقت المحادثة وعدد مرات التقاء العيون، عيون المتحدثين مع بعضهن البعض، ورغم أن المعدلات فى التقاء العيون قد تباينت إلا أن الشيء الثابت أن الأشخاص المحبين لبعضهم البعض أكثر نظراً وتبادلاً للنظرات مقارنة بالأفراد الآخرين الذين يسود بينهم حاله من التوتر.

لكن أدامه النظر إلى الأخر قد يفسر وفقا للحالة الانفعالية وما يحمله كل فرد من مشاعر وانفعالات تجاه الشخص الأخر. فطول النظر إلى الأخر قد يعنى الحميمية، وقد يعنى التهديد والوعيد، وقد يحمل معانى الاحتقار ودونية الفرد الأخر.

**ولذا فقد حصرت بعض الدراسات دلالة ومعانى النظرة إلى الأخر فى الدوافع والأسباب الآتية:**

١- يميل الأفراد إلى القيام بتواصلات بالعينين أكثر عندما يكونون فى حاله استماع للآخرين أكثر من قيامهم بهذا عندما يكونون هم المتحدثين.

٢- تستخدم اللمحة العابرة (النظرة السريعة- الخاطفة) Glance التى يقوم بها شخص معين فى اتجاه أشخاص آخرين على نحو متكرر لتمرير الكرة To bass the ball الخاصة بالمحادثة إلى الشخص الأخر رجلا كان أم امرأة.

٣- يميل الأفراد الودودون إلى النظر فى عيون الآخرين أكثر من الأفراد غير الودودين، كما تميل النساء إلى النظر فى عيون الآخرين أكثر مما يفعل الرجال.
٤- أن المحبين يميلون إلى التحديق فى عيون بعضهم البعض للتعبير عن العلاقة الحميميه التى تربط بينهم.
٥- وجد وجود فروق ثقافية فيما يتعلق باستخدام الاتصال بالعين. فالايطاليون – كمثال– يميلون إلى النظر فترة أطول من الانجليز مع ما قد يترتب على ذلك من اعتقادهم بأن الانجليز يتسمون بالبرود، بينما يجد الانجليز أن الايطاليين متسمين برفعهم للكلفة وتخطيهم للرسميات واللياقات بشكل كبير.
٦- من الممكن استخدم التحديق وسيلة لترسيخ السيطرة وتعتبر معركة العيون (Thebattle of the eye) إحدى اللعبات المعروفة جيدا بين الأطفال. وعموماً يميل الأشخاص التابعون أو الميالون للخضوع، والأقل مرتبة من الناحية الاجتماعية إلى الانسحاب من مواجهة عملية تثبيت العينيين المتحدية لهم، ونتيجة لذلك فأنهم يميلون إلى قضاء قدر كبير من الوقت ينظرون خلاله إلى أقدامهم.

(جلين ويلسون، ٢٠٠٠ ، ص ص١٨٦–١٨٧)

كما أننا نستخدم العين لبث ما نريد أن نقوله للآخرين دون حاجه إلى استخدام اللغة المنطوقة أو اللفظية، كما أن العين تفصح عما يخفيه الفرد، كما أنها (أى العين) غير قادرة على الكذب أو الخداع.

كما أن التدريب على (توزيع النظر) إلى الآخرين هام جدا. فالمدرب، أو المحاضر يجب أن يوزع نظرة على المستمعين حتى يصل إليه ويقرأ ما يرسله له نظرات وإيماءات وإشارات الآخرين من تفاعل وهل هم فعلاً مهتمون بما يقوله المحاضر أو المدرب أو الخطيب (فى المسجد أو

الكنيسة) أم أصابهم الملل والفتور ولذا فأن تبادل النظرات Mutual gaze فى مثل هذه المواقف هام جداً حتى يكون التفاعل والتواصل أكثر ايجابية.

**نظرات العيون وعالم الوحوش: :**

كما أن استخدام نظرات العين وتوظيفها هام جاد فى مجال (ترويض الوحوش) .. إذ فى أوائل الأربعينات من القرن العشرين ومع تصاعد الحرب العالمية الثانية هاجر أكبر مروض للوحوش من ألمانيا فرارا إلى انجلتراً ويدعى (جون باركز) وقد صحب معه أسده المفضل ولكنه أسد متوحش لأنه قد ذاق طعم اللحم الآدمى من قبل وهو حر طليق بيد أن الترويض بين هذا الشخص وبين هذا الأسد كان قائما على عقد غير مكتوب بينهما إلا وهو (تبادل النظرات بالعين) حيث من خلال لغة العين ينقل المدرب إلى الأسد كلمات كثيرة خلاصتها ضرورة الالتزام بالنظام والطاعة وإلا كان العقاب المادى بالحرمان من الطعام والضرب المبرح، ولم يكن الأمر سهلاً للمروض لأنه يعلم أن العقد قائم مادام النظر متبادلاً ويعلم أن حياته تصبح فى خطر إذا توانى لحظة وغفل وأعطى ظهره لهذا الوحش الكاسر.

وعلى هذا النحو نستطيع القول أن ترويض الأسود والوحوش إنما يتم من خلال تبادل النظر بين المدرب وبينها والأمر فى مصر لا يخرج عن هذا الحال. إذ أن السيرك القومى يقدم على ترويض الوحوش من خلال عائلة معروفة ومشهورة بقدرتها على التعامل مع هذه الوحوش من خلال نظرات العيون.

**نظرات العيون والثعابين:**

من المعروف أن هناك كراهية دائمة بين الإنسان والثعابين ولكن الإحساس بالكراهية يشتد إذا نظرت إلى عيونها التى لا تطرف والتى تحملق دائماً فى عين الناظرين.

وقد ثبت أن بعض الحيوانات الصغيرة مثل الفئران إذا تقابلت مع ثعبان ضخم ونظر إلى عينها مباشرة فأنها تتسمر مكانها فوراً وكأنما أصيب بالشلل التام ومن هنا تكون فرصة الثعبان أن يقترب منها بل وينفث فيها سمومه ويفترسها دون أن تحرك ساكناً ...وكل ذلك قد تم من خلال نظرات العين.

**الكلاب ولغة العيون:**

من المعروف أن أشهر الحيوانات وفاء وأكثرها قدرة على تفهم لغة العيون هى الكلاب، وأن من يرى كلباً يلاحظ أن الكلب ينظر فى عينية دائماً وحتى إذا تحول بنظره إلى شىء أخر فأنه لا يقوم بحركة ولا يتخذ قرار إلا بعد العودة للنظر فى العينين مرة أخرى قبل أن يفهم بعينيه ما يريد أن يفعله تنفيذاً لأوامر صاحبه (حتى أن لم يقل ما يريده لفظيا).

كما أن التواصل والتفاعل بين الكلب وصاحبه يكون على درجة عاليه أكبر من تفاعل الكلب مع الغرباء أو الضيوف المترددين على منزل صاحبه.

ولعل من الأشياء التى تذكر فى هذا الصدد عن العلاقة الحميميه التى ربطت بين الكلب وصاحبه: أن الكاتب الانجليزى الشهير: رايدر هاجرد Rider Haggard ذلك الكاتب الذى عاش فى أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين وعاصر العصر الفيكتورى. فى عنفوان الفكر الاستعمارى كان لهذا المؤلف كلباً شديد التعلق به ، وفى إحدى الأمسيات لاحظ المؤلف أن الكلب ينظر إليه باستمرار وأن نظرته إلى عينيه تحمل حزنا غريباً وآلما دفينا لم يدر الكاتب له سببا، وبعد أيام سافر الكاتب إلى مكان بعيد وترك كلبه فإذا به يحلم بكلبه هذا وقد أصيب فى حادث وبدأ يموت وأن الكلب ينظر إليه نفس نظرات الحزن

والألم وهو ملقى ينزف دماً حتى الموت. وقام المؤلف من نومه مذعورًا ولكنه نسى الأمر تماماً، ولما عاد بعد رحلته أخبره أهله أن كلبه مات فى حادث قطار وفى نفس اليوم بل نفس اللحظة التى كان يحلم به فيها.

ولذا فأن اللغة العميقة – الجسدية وبالعين التى تبادلها الكلب مع صاحبه كانت استشرافا للغد وفى نفس الوقت كانت أبلغ من كل الكلمات.

**الحب ولغة العيون:**

لغة العيون يعرفها الإنسان. ذلك لأن الحب قد ينمو بين المحبين دون حديث وإنما من خلال تبادل النظرات الحنونة مع الآخر، ولذا فأن الحب ضد الكراهية أو هو الوداد بل فى اللغة العربية نفس كلمة الحب: أحببت فلاناً أى جعلت قلبى محباً لقلبه أو لحبه قلبه، ويقال أن كلمة الحب مأخوذة من – حبب الأسنان) وتعنى صفا الأسنان وبهائها ونقاءها. فكأن محبه المحب هى الصفاء وضياء نفسيته ونقاء مودته وهنا يقول أحد الشعراء الاقدميين واصفا حبه

وإذا تضحك تبدى حببيا

كرضاب المسك بالماء الحضر

كما قيل أن كلمة الحب تعنى القرط ومعروف أن القرط يهتز فى أذن المرأة مما يعكس حاله المحب لأنه لا يستقر على حال ويخشى أن يضيع منه محبوبة وقد يفهم أى لغة جسدية تصل إليه من الأخر على أنها إنذار بالفراق مما يجعل المحب فى حالة عدم استقرار.

وعكس الحب نستطيع القول أن العين قادرة على توصيل لغة الحقد والكراهية إلى الأخر، وبدون استخدام لغة لفظية فأن لغة الكراهية التى ننظر بها إلى الآخرين تصل إليه ويفهمها تماماً

**لغة العين والحسد:**

موضوع الحسد موضوع معقد وطويل ومتشابك، ويقولون فى أمثالنا الشعبية: أن العين تفلق الحجر، أى أن العين لها قدرة على الحسد والإيذاء.

والحسد يعنى أنك من خلال نظرك إلى الأخر أو ما يمتلكه إنما ترسل إليه إشارات تفيد: تمنى زوال نعمة الأخر، أى أن الموجات التى انبعثت – أو ستنبعث من العين قد سببت الإيذاء للأخر، ورغم وجود مبالغة (فى هذا) المثل: العين فلقت الحجر) إلا أن الفرد (المحسود) يستطيع أن يحصر العديد من الأمثلة والروايات والحكايات عن تأثير الحاسد ونظرة عينية (الرضية والصفراء والسوداء التى أحدثت به العديد من الأضرار)

كما أن الملاحظات أثبتت الإحساس بعدم الراحة فى وجود أشخاص معينين، وأن نظرات العين التى تنبعث من الآخرين الذين نتواجد فى حضرتهم قد تجعلك تشعر بالراحة والهدوء والسكينة، أو تجعلك تشعر بالقلق والرغبة الجارفة فى مغادرة المكان خاصة إذا شعرنا أن عين شخص ما مسلطة علينا دون أن ندرى ورغم أن الشخص قد لا يكون مواجها لكنه إحساس بالقلق وعدم الراحة يدفعنا إلى البحث عن السبب لتحديد شخصًا ما شعرنا أنه ينظر ألينا نظرات غير مريحة. (عبدالرحمن نورالدين، ١٩٨٧، ص ص٦–١٣)

**لغة النظرات وحديث الأخر:**

أثبتت العديد من الدارسات والملاحظات أن النظرة المجردة فى حد ذاتها لا تقدم لنا كل شىء على الرغم مما لها من معنى، فمعنى الكلمة يرتبط بسياقها فى الجملة، كذلك الحال بالنسبة للنظرة فهى تعطى

مغزاها الكلى من خلال الموقف الاجمالى فقط ونستطيع حصر لغة النظرات أثناء الحديث مع الآخر فى:

أ - معظم الأفراد ينظرون بعيداً قبل أو بعد بداية كل حديث.

ب- يجب أخذ مسألة (أطباق الجفن أو إغماضه) فى الاعتبار سواء عند الحديث مع الآخر أو عند النظر.

جـ- يجب أخذ مسألة (وضع الحاجب) فى الاعتبار سواء أثناء الحديث مع الأخر أو عند النظر حيث توصلت بعض الدراسات – مثلاً- إلى أمكانيه حصر أربعين وضعاً للحاجبين وحدهما أثناء الحديث، وأن رفع الحاجب تعنى دلالات متعددة، فقد تكون علامة على الدهشة أو الغمز للأخر، أو الإعجاب بالأخر مثلما نرفع حاجبنا فى مصر للفت نظر الأخر أو توصيل رسالة للأخر خلاصتها أنك تعجبنى وأننى أريد أن أتواصل معك ... فهل ستستجيب أم لا؟

د- أن النظرة البعيدة عن الأخر يمكن أن تفسر على محورين:

**الأول:** النظرة البعيدة تعنى الرغبة فى عدم (فضح مشاعرى تجاه الأخر أى أننى لا أريده أن يقرأها فى عينى.

**الثانى:** أننى لا أريد التواصل معك ولا أسباب ودوافع معينة أما أننى أكرهك ، أو لا أثق فيك، أو حتى أخشى من عقابك.

**لغة العين والانفعالات :**

أوضحت نتائج الدراسات التجريبية أن إشارة العيون يمكن أن تعبر عن انفعالات الأفراد واتجاهاتهم نحو الآخرين. فنحن ننظر أطول فترة ممكنه إلى من نحبهم أو نريد الحديث معهم (لأن توقعاتنا أفضل وأحسن) فى حين يحدث العكس (حيث الابتعاد بالنظر ) عن الأشخاص الذين لا نكن لهم مشاعر الود.

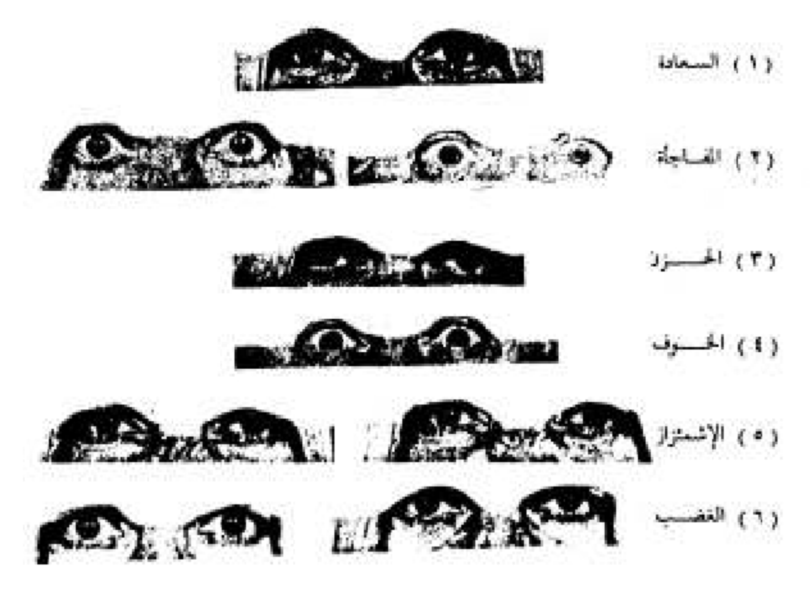
كما أن حجم العين يلعب دورا فى إرسال الإشارات بالعين إلى الآخرين، لهذا تحاول السيدات توسعيه بالبلادونا لزيادة جاذبيتهن، كما تبين اتساع إنسان العين لدى الذكور عندما عرض عليهم صور الإناث الجميلات، وأن الدراسات قد أوضحت تغير فى إنسان العين وفقاً للحالة الانفعالية للشخص.

(عبداللطيف خليفة وآخرون ، ١٩٩٠ ص ص ٤٧٧– ٤٧٨)

كما أن إدوارد هيس E. Hiss قد قدم أمام المؤتمر الطبى للتنويم المغناطيسى فى جامعة College American بحث عن (بؤبؤ العين) حيث تحدث عن العديد من الإشارات الحركية اللاشعورية حين ينظر الفرد أو إنسان العين) إذا نظر الفرد (أو وقع نظرة) على شىء غير مريح وكما أن العين لا تتواصل بمفردها إزاء مفردات البيئة الخارجية بل يتعامل معها وبنفس الدرجة واللغة كل من الرموش والحاجبين ، فنحن نرفع أحد الحاجبين – مثلا– للتعبير عن عدم التصديق ، كما أننا نغمض أعيننا ونطبق عليها الجفنين لأسباب متعددة– أما أننا نريد أن نستمر فى هذه الحالة الوجدانية المريحة هذا (مثلما يحدث أن يتعانق الحبيين أو حتى الصديقين) ويحضنان كل منهما الآخر ، أو يلقى برأسه على كتف الأخر... ونلاحظ حدوث إغماض للعينين للحظات ... أو قد يغمض الفرد عينيه متعمداً حتى لا يريد أن يرى مشهدا مؤلما أو يريد أن (يركز) فى هذا المشهد الجميل.

كما أن العديد من الدراسات استطاعت أن تحصر الانفعالات المختلفة التى تعبر عنها العين. فالعين ومن خلال النظر إليها تستطيع أن تعرف ما إذا كانت تعبر عن سعادة الفرد ، أو شعوره بالمفاجأة، أو الخوف والرعب، أو الحزن أو حتى الاشمئزاز .... الخ.

ويكشف شكل وملامح العين الخارجية عن أنواع مختلفة من الانفعالات وذلك على النحو الاتى:




**شكل رقم (١)**
**يوضح الانفعالات من خلال نظرة العين**
(عبداللطيف خليفة وآخرون، ١٩٩٠، ص ٤٧٨)

**الإيماءات Gesturs:**

إذا كنا قد ذكرنا أن العين تعد مرآة النفس أو الروح فأن الوجه هو الخلفية التى تزيد مرآة العين انعكاساً ، قوة أو ضعفاً وخلال عملية التفاعل بين الفرد والآخرين فأن إيماءات الوجه تبرز كأحد أهم المناطق المعبرة عن لغة الجسد.

ويعد الوجه أهم منطقة فى الجسد لإصدار تعبيرات غير لفظية ، ورغم أن تعبيرات الوجه تعتمد على أساس فطرى لدى الإنسان إلا أن هذه الإيماءات تتشكل وفقاً للثقافات المختلفة. وقلما تستخدم تعبيرات الوجه فى الحيوانات إلا ذى مرتبة من القردة العليا.

ورغم أن اللياقة الاجتماعية تحتم على الفرد أن يتعلم (كيف يتحكم فى إيماءات وتعبيرات الوجه) أو كيف يعبر عن نفسه من خلال إيماءات وتعبيرات الوجه إلا أن الشخص قد يرسل ما يريد من إشارات إلى الآخرين بغض النظر عن المرغوبية الاجتماعية لهذه الإيماءات.

وقد اتضح أن إثارة الانفعالات تنعكس على صفحه الوجه وقد أورد (مايرز Myers وزملائه عديد من صور الوجه، تلك الصورة التى التقطت لتوضيح طبيعة الانفعالات والأشكال المتعددة التى يأخذها الوجه حال تعرضه أو تعبيره عن انفعال معين، خاصة وأن الانفعالات المختلفة من: خوف– مرح – غضب– اشمئزاز ودهشة وحزن .... الخ تنعكس على صفحة الوجه.

شكل رقم (٢) يوضح أنواع التعبيرات الانفعالية مثل: الخوف – الفرح – الغضب – الاشمئزاز – الدهشة – الحزن (ترتيب الانفعالات وفقا للصور من الشمال إلى اليمين).

(نقلا عن: Matlin, M, 1995)



**وليس هذا فحسب بل أتضح فى مسألة الانفعالات وقراءة لغة الوجه الاتى:**

١- أن مختلف الانفعالات تظهر لدى الأطفال الرضع وتنعكس على صفحة الوجه.

٢- أن هذه الانفعالات تختلف من ثقافة إلى أخرى (من حيث الكم لا الكيف).

٣- أن هناك جوانب مشتركة فى اى انفعال. فالغضب واحد وأن اختلف التعبير عنه.

٤- أن الجوانب الثقافية المعرفية تلعب دروا‌ً فى توجيه الانفعالات.

(محمد حسن غانم وآخرون ، ٢٠٠٦ ص ٢٦٥)

وهناك أشكال أخرى تم تحديدها تعبر عن الإيماءات والانفعالات كما تنعكس على صفحة الوجه.

**شكل رقم (٣)**
**يوضح الانفعالات المختلفة من خلال التعبيرات الخارجية للوجه**
(See: Knapp, 1978)




**وتشير الصورة رقم (١) إلى انفعال السعادة ، حيث نجد:**

- عودة أركان الشفتين إلى الخلف، وارتفاع الشدقين إلى أعلى.
- يكون الفم مفتوحا جزئياً وقد تظهر الأسنان أو لا تظهر.
- تهبط التجاعيد الفمية الأنفية إلى أسفل من الأنف إلى النهاية الخارجية خلف أركان الشفتين.
- ترتفع الوجنتان (الخدود).

- يظهر الجفن السفلى للعين تجاعيد أسفله، وقد يرتفع دون توتر.
- تجاعيد البهجة أو السعادة من النهاية الخارجية للعينين.

**وتشير الصورة رقم (٢) إلى انفعال المفاجأة وتتميز بما يأتى:**

- ترتفع الحواجب ثم تتقوس، وتعلو.
- يتمدد الجلد الواقع تحت الجلد مباشرة.
- تتجه التجاعيد الأفقية نحو مقدمة الرأس.
- يتسع الجفنان فيرتفع الجفن الأعلى، ويهبط الجفن الأسفل.
- يظهر الغشاء الأبيض للعين فوق القزحية، ثم يعود مرة أخرى عادة.
- ينفتح الفكان حتى تنفصل الشفتان عن الأسنان دون توتر أو تمدد الفم.

**أما الصورة رقم (٣) فتشير إلى انفعال الحزن، حيث:**

- ترتفع الحواجب عند الأركان الداخلية للعين.
- ثم يأخذ الجلد أسفل الحاجب شكلاً مثلثا مع ارتفاع الركن الداخلى.
- يرتفع الركن الداخلى للجفن الأعلى.
- تهبط أركان الشفتين أو ترتعش الشفتان.

**وتشير الصورة رقم (٤) إلى انفعال الخوف وتتميز بما يأتى:**

- ترتفع الحواجب وتلتقى معاً.
- تصبح تجاعيد مقدمة الرأس فى المنتصف.
- يتمدد الجلد الواقع تحت الجلد مباشرة.
- يرتفع الجفن الأعلى مظهراً الغشاء الأبيض للعين مع توتر الجفن السفلى، وارتفاع الجفن الأعلى.
- ينفتح الفم وتكون الشفتان متوترتين وترجعان للخلف أو تتمدد ثم ترجع إلى الخلف.

**وتشير الصورة رقم (٥) إلى انفعال التقزز أو الاشمئزاز، حيث:**

- ترتفع الشفة العليا.
- ترتفع الشفة السفلى وتدفع الشفا العليا، أو تنخفض قليلاً.
- ترتفع الوجنتان.
- تظهر الخطوط تحت الجفن السفلى.
- ينخفض الحاجب والجفن الأعلى، ويندفع الجفن إلى أعلى دون توتر.

**وتشير الصورة رقم (٦) إلى انفعال الغضب، حيث:**

- تنخفض الحواجب وتلتقى معاً.
- تظهر خطوط رأسية بين الحاجبين.
- يتوتر الجفن السفلى، وقد يرتفع أو لا يرتفع.
- يتوتر الجفن العلوى، وقد ينخفض أو لا ينخفض، وذلك بواسطة حركة الحاجب.
- تجحظ العينان ، ويظهر عليها الانتفاخ أو التورم.
- تأخذ الشفتان أحد وضعين رئيسيين هما:

أ – يلتصقان معاً بشدة، وتبقى أركان العينين مستقيمة أو منخفضة.

ب– أو مفتوحة متوترة أ آخذه شكلا مربعاً.

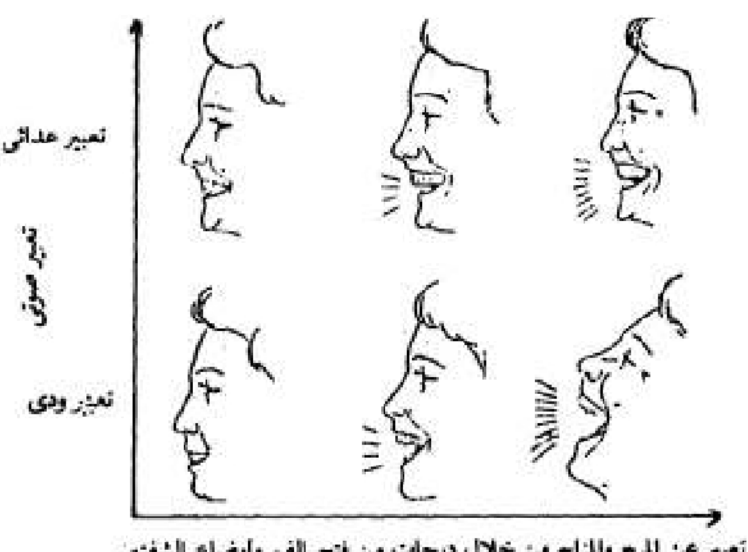
- قد تتسع فتحتا الأنف، ولكنها ليست ملمحاً أساسياً فى التعبير الوجهى عن الغضب، لأنها يمكن أن تحدث أيضاً فى حاله الحزن. (عبداللطيف خليفة. وآخرون ، ١٩٩٠، ٤٧٣–٤٧٥)

وبما أن الوجه يتكون من مناطق مختلفة: عينان ... رموش، حاجبان، جبهة، أنف، فم ... ذقن ... وجنتين فقد لوحظ أن هذه المناطق تتنوع أوضاعها وفقا لحالة الفرد وما يريد أن يوصله إلى الآخرين من مشاعر وانفعالات فأوضاع الفم – مثلا– تختلف ، وكذا الشفتين، ورفع

إلى الحاجبين أو (كرمشه) ، الجبهة (بدون عوامل عمرية) نظراً لطبيعة الانفعال وما إذا كان هذا التعبير عدائياً أم وديا.... بل وجدت الملاحظات أن العداء والود تختلف درجتهما تبعاً لما يحمله الفرد من مشاعر إلى الآخرين.

**شكل رقم (٤)**

**يوضح نموذج فان هوف للتعبيرات الانفعالية**

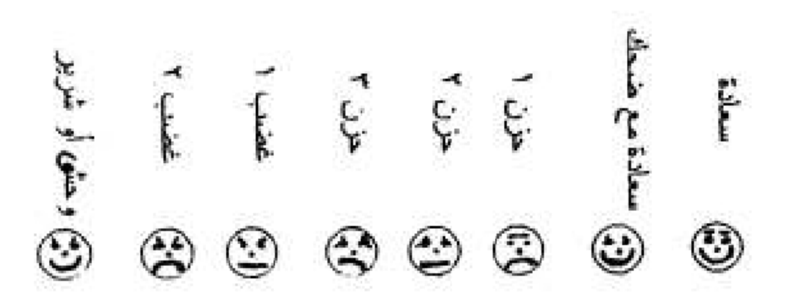



ويلاحظ فى هذا النموذج أن البعد الرأسى يمثل درجات من التعبير عن اتجاه غير عدائى- فى مقابل التعبير العدائى. أما البعد الافقى فيمثل درجات من فتح الفم الذى يعبر عن الرمح والبهجة (Van Hoff, 1975) ويساعدنا على مزيد من الفهم للتعبيرات الانفعالية للآخرين أن ندرك وجود أنواع من الفروق الثقافية فى التعبير عن الانفعال تتمثل غالباً فى: اختلاف

درجة التعبير عن الانفعال والعرف السائد فيما يتصل بأسلوب التعبير عن الضحك أو البكاء أمام الآخرين، واختلاف الأحداث التى تستثير الانفعال، واختلاف اللغة والتفكير الذى يؤثر فى تصنيف الانفعالات.

(من خلال: عبداللطيف خليفة. وآخرون ، ١٩٩٠، ٤٧٣–٤٧٦)

كما أوضحت العديد من الدراسات إمكانية التعبير عن الانفعالات بسهولة من خلال رسوم توضيحية للوجه مع أوضاع مختلفة لكل من الفم والحاجب كما يلى:




ولأهمية الوجه فى التعبير عن الإيماءات والإشارات نجد قيام العديد من الأفراد خاصة (النساء) بعمليات تجميل يهدفن من خلالها إلى إزالة التجاعيد والتفضنات الموجودة فى الوجه وتحديدا أسفل العينين.

كما أشار بعض الباحثين إلى وجود فروق فردية فيما يتعلق بالقدرة الخاصة بالوجه Facedness ، وأن الأفراد يمكن تصنيفهم إلى فئتين من حيث الإيماءات الوجهيه:

**الأول: أصحاب الوجه الأيسر Left Faced:**

حيث تتحدد السيطرة من خلال النظر إلى جانب الوجه الذى يكون منتفخا وصريحًا ومعبرا أكثر من رغبة صاحبة فى الاستماع لكل ما يقال له، ويتسم بوجود مسافة أكبر بين الفك وحاجب العين (أو الجبين)، ويتفضنات وتجاعيد أقل وهو الذى يميل أكثر إلى المستمع فى أثناء الحديث ويقال أن الفم يكون مفتوحاً أكثر فى الجانب المسيطر خلال الحديث.

**الثانى: أصحاب الوجه الأيمن: Right Faced**

وهذه الفئة تكون الأغلبية حيث يكون الوجه له ملامح معينة أثناء حديث الشخص مع الأخر فضلاً عن إمكانية ملاحظة أجزاء الوجه الأخرى ودورها فى التواصل مثل العينين، الحاجب، الرموش، الفم والزاوية التى يأخذها أثناء الحديث ... الخ.

ويرتبط ذلك بحقيقة فسيولوجية خلاصتها أن: النصف شبة الكروى الأيمن من المخ يشعر أكثر بالانفعالات مقارنة بالجانب أو النصف الأيسر البارد والمنطقى وأن هذا الانفصال يتم نقله إلى العضلات الموجودة فى الجانب المقابل.

ومن الجدير بالذكر أن الممثلين (خاصة المبتدئين منهم) يجب أن يتم تدريبهم على التحكم فى إيماءات وإشارات الوجه حتى يقوموا بأداء أدوراهم التمثلية بنجاح. (جلين ويلسون، ٢٠٠٠ ، ص ص ١٨٨-١٩١)

والخلاصة أن ملامح وتعبيرات الوجه لآى فرد هى عبارة عن (كتاب مفتوح) يستطيع أن يقرأه ويفهمه الأخر.

الم يقولوا فى الأمثال:

- على وشك يبان يامضاع اللبان

وألم يقولوا أيضاً:

- فى الوش (أى فى الوجه) مرآية وفى الآفة (أى وراء ظهر الشخص) سلايه.

ورغم أن الفرد مطلوب منه أن يتحكم فى ملامح وجهه حيث قد تفرض عليه الأعراف الاجتماعية ذلك – فمن غير المألوف مثلاً فى بيئتنا المصرية والعربية يمكن أن يبكى الرجل أمام الآخرين.

فى حين أن ذلك مألوف ومقبول وسائد فيما يتعلق بالنساء مما يضطر الرجال وحتى وأن كان يشعر بالحزن) أن يبذل جهداً مضاعفاً للتحكم فى مثل هذا الانفعال.

كما أن الفرح إزاء ما يصيب الآخرين من مصائب (خاصة إذا كنا نكره هؤلاء الأشخاص) فأن الأعراف تقتضى منا أن لا نظهر هذا الفرح (الشماتة فيهم) لان هذا السلوك غير مقبول اجتماعياً ويكون موضع انتقاد.

والله سبحانه وتعالى فى أكثر من موقف فى القرآن الكريم يصور لنا الفرق بين وجه المؤمن الذى لقى أحسن الجزاء والعاصى الكافر الذى لقى جزاءه المناسب من خلال الخلود فى النار. فالسعادة الغامرة التى تغمر وجود المؤمنين يعبر عنها بقوله: (وجوه يومئذ ناضرة) وهى عكسى وجوه عليها قطره ترهقها قطرة لماذا لأن هؤلاء هم؟: الكفرة الفجرة...... وهذا بنفس لفظ لغة القرآن.

ولذا لا عجب أن كان للوجه وإيماءاته لغة تستطيع من خلال النظر فقط إلى الوجه أن تتعرف وبلا كلمه لفظية عن حاله الشخص وحتى لو أصر الشخص لفظيا أنه طيب وأموره على ما يرام فنحن لا نصدق ذلك وتظل تلح على الشخص بأن هناك أمراً ما يخفيه عنا وأدى إلى حالته النفسية السيئة التى تظهر من خلال الوجه، وان الابتسامات والضحكات

حتى وأن أطلقها الشخص إلا أنها تفشل فى (ستر) حالة الفرد النفسية – الحقيقة التى يصرخ بها الجسم وخاصة تعبيرات الوجه.

**الإيماءات والشعور بالدفء والبرودة:**

من بين أكثر الأشياء التى تلفت النظر هو أننا نظرا لإيماءات معينة قد نشعر بالود نحو شخص، وإيماءات معينة تجعلنى نشعر بالبرودة أو النفور منه.

والتفاعل الاجتماعى مع الآخرين يجعلنا نثق ونعلم جيداً ما إذا كان هذا الشخص (الذى نتعامل معه) يحبنا أم لا وبصرف النظر عن الطقوس الاجتماعية الواضحة كالمصافحة والمعانقات والتحايا والترحيبات والهدايا فأن التعبير عن الدفء والحب والتقدير والتواصل الايجابى مع الشخص يتم من خلال علامات معينة نستدل عليها من خلاله.

**الإيماءات الدافئة:**

وتتجلى فى ملاحظتنا للعلامات والأدلة الآتية:

- تنظر فى عينيه.
- تلمس يده (ولعل مبادلة السلام بالكف بين المتحابين تعد أكثر الأمثلة على ذلك ملاحظة).
- تتحرك نحوه.
- تبتسم أثناء تواجدك معه وبشكل متكرر.
- تنظر إليه بشكل كامل أى تحرك عينيك فى اتجاهة من قمة الرأس حتى أخمص القدمين.
- يكون الوجه بشوشا ومبتهجا.
- تكون الابتسامة عميقة (وليست سطحية نابعة من الفم).

- إيماءات الرأس تتكرر (دلالة على الموافقة على ما يقول أو تأييدك له فى موقفه).
- لعق الشفة باللسان.
- تستخدم تعبيرات توكيدية باليد أثناء الحديث.
- تتسع حدقتى العين.
- تنظر نظرات سريعة عجلى.

**الإيماءات الباردة :**

وتتجلى فى التواصل غير الفعال مع بعض الأفراد ويمكن ملاحظتها من خلال العلامات الآتية:

- تحدق فيه بنظره باردة (وربما عدائية).
- صدور العديد من التعبيرات الدالة على السخرية منه.
- تكثر حالات (التثاؤب) المصطنع ودلالة على الملل والقرف من هذا الشخص، والرغبة أيضاً فى أن ينهى حديثة بأسرع وقت).
- تكثر حالات إيماءات (تكشيره الوجه).
- تتحرك بعيداً عنه.
- يكون الوجه بشوشا ومبتهجا.
- تكون الابتسامة عميقة (وليست سطحية نابعة من الفم).
- لا تنظر إلى عينيه بل تتجول عينيك فى أماكن وزوايا متعددة.
- يمكن أن تقوم بتنظيف أسنانك بعود كبريت (مثلا) (علامة على عدم الاهتمام بما يقوله الشخص).
- هز الرأس بشكل سلبى.
- النظر بعيداً.
- التدخين بشكل متواصل (سيجاره من سيجاره وأحياناً نفخ الدخان فى وجهه علامة على الملل منه.

- زم الشفتين فى استياء.
- أن اليد تكون مسحوبة أو متجه إلى الخلف (أو إلى أى اتجاه أخر بعيداً عن الاتجاه الذى يقف فيه الشخص الذى لا تشعر نحوه بمشاعر الود).
- طقطقت الأصابع (دلاله على الملل).
- الانشغال بأى شىء (تناول الشاى مثلاً).

(جلين ويلسون ٢٠٠٠ ، ١٨٤)

مع الأخذ فى الاعتبار أن هذه الإيماءات تكون واضحة جداً فى ملاح وإيماءات الوجه، وأن كان من الممكن متابعة علامات أخرى يتخذها الجسد مثل: أوضاع الجسد، حركة اليد، نبرات الصوت (إذا أجبرت على الكلام) حركة الرأس، الحيز المكانى.... الخ.

**أوضاع اليد :**

حين يتحدث الأشخاص كثيراً ما يستخدمون اليد فى التعبير عن الكثير من المشاعر والانفعالات بل وحتى تقديم المعلومات لكى يوضحواً تمثيليا ما يقولون.

وتظهر الإيماءات باليدين كإشارات غير لفظية مصاحبه للكلمات التى تمثلها، وقد تسبقها بقليل ، وهى تعطى معلومات مفيدة أثناء التواصل والاتصال والتفاعل مع الآخرين ومن خلال الخبرة بالشعب المصرى والعربى تجدنا مثلا أكثر الشعوب التى تستخدم (حركة اليد) فى التعبير. فأنت حين تطلب من شخص أن يدلك على مكان ما. فأنه يقف، وتتسع حدقتى عينيه. ثم يرفع يد (وربما اليدين ليشير لك أن تسير هكذا (على طول أو تمشى فى وشك) ثم تكسر شمال هذه اللحظة لابد أن يده تتجه ناحية الشمال) وهكذا يظل يعيد ويزيد فى الوصف متخذاً

من اليد وإشارتها علامة على الوصف وتسهيل المهمة للسائل. وغنى عن البيان أيضاً أن أصابع اليد لها بعض الرموز:

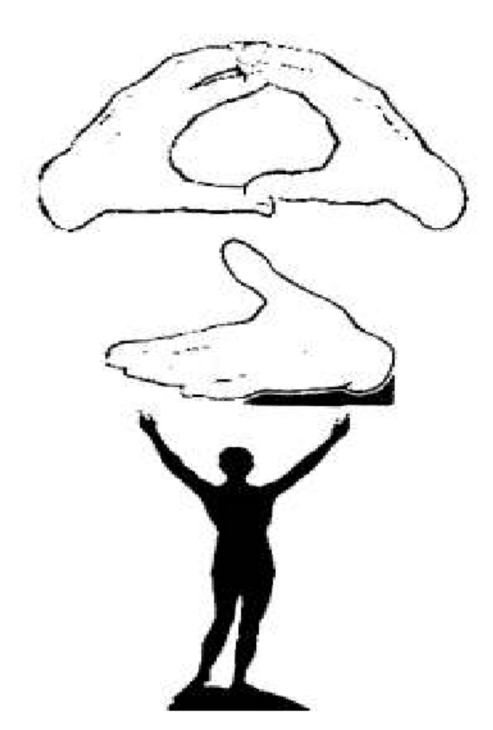
- فرمز (٧) بالأصبع السبابة والوسطى يعنى علامة النصر والفوز.
- أن يكون أصبح الإبهام فى وجه الشخص مع ضم باقى الأصابع جيداً أى كف اليد يشير إلى معنى التأييد والمساندة والتدعيم للشخصى.
- فى حين أن الإبهام إلى أسفل (مع ضم باقى الأصابع جيداً إلى راحة اليد) يشير إلى الفشل والخيبة والإحباط.
- رفع الذراع اليمنى مع حركة الكف يشير إلى الوداع أو مع السلامة.
- كما أن بعض السيدات فى بعض الإحياء الشعبية فى القاهرة يستخدمنا أصبح الوسط وتحريكه (أو بعلامة معينه) لتشير إلى التحقير والسب للشخص الأخر ووصفه بصفات لا تليق.
- ضم الذراعين إلى الصدر بصورة متعامدة يشير إلى الرغبة فى ضم الشخص الأخر إلى القلب والصدر.
- الإشارة بالإصبع الواحد الى الشخص وأن يكون قريبا من وجهة يشير إلى العدائية.
- الذراعان خلف الرأس والميل إلى الوراء (خاصة إذا كان الشخص جالسا وأمامه شخص يحادثه) يشير إلى الرغبة فى السيطرة وإظهار القوه.
- حين تلمس وجهك أو فمك أو لنقل (أو أى منطقة من مناطق الوجه وأنت تتحدث (وتكوين هذه الحركة متكررة وليست هشا أو إبعاد للذهاب مثلاً) فأنت غير صريح فى حديثك مع الآخر (خاصة إذا

لمست يداك فمك أو شفتاك) فإذا فعلت ذلك مرارا وتكرارا والأخر يتحدث فأنت لا تثق فى حديثه.

- ضم الأصابع ثم فردهم وثنيهم إلى أسفل يشير إلى استدعاءك لشخص أخر، بيد أن إيماءات الوجه المرافقة لهذا الاستدعاء تعبر عن حبك أو عداءك لهذا الشخص وكذا مستوى الصوت الذى تخاطب به الأخر وتقول له: تعالى هنا.
- أن يكون باطن الكف موجها إلى أخر مع الإشارة به إليه يشير إلى الاستخفاف به والاحتقار له.
- اليدان المشدودتان أمامًا أو راحتا اليد المتجهتان نحو الأسفل على الطاولة.. كل هذا يشير إلى الاهتمام بالموضوع.
- وضع أصبع السبابة بصورة عمودية رأسية على الفم وهو مضموم إشارة إلى الأخر أن يكف عن الكلام بيد أن إيماءات الوجه المرافقة لهذه الحركة من حركات أصبع اليد تشير إلى التهديد للشخص الأخر أو المساندة له والدعم بالكف عن الاسترسال فى موضوع يضايقه.
- احتواء راحة الشخص الأخر بكاملها وضم الراحتين بقوة عند السلام يشير إلى درجة المحبة بين الأشخاص عكس حال الشخص الذى لا يحتوى إبان سلامه (كف الشخص) الأخر ولذا تعد علامة على الغرور أو عدم اللامبالاة بالشخص ويعبر العامية عن ذلك بقولهم: أن هذا الشخص مغرور ويسلم عليك من أطراف أصابعه.
- طرقعه الأصابع أو اللعب فى الأنف أو الأسنان والشخص الأخر يتحدث يشير إلى الملل.

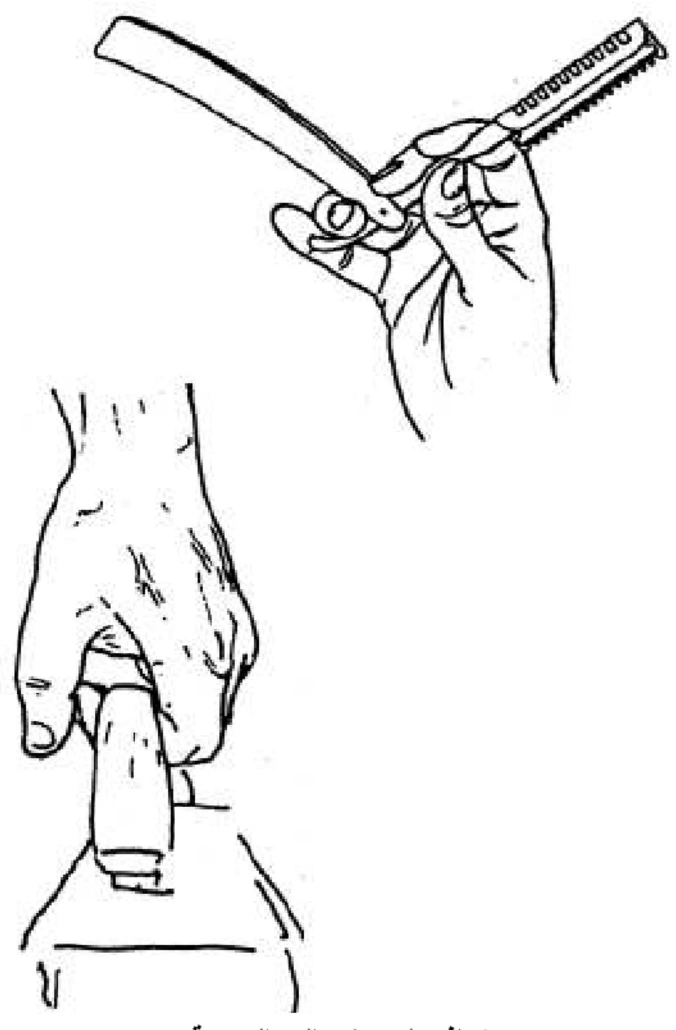
**شكل رقم (٥) يوضح بعض الأوضاع التى تتخذها اليد**





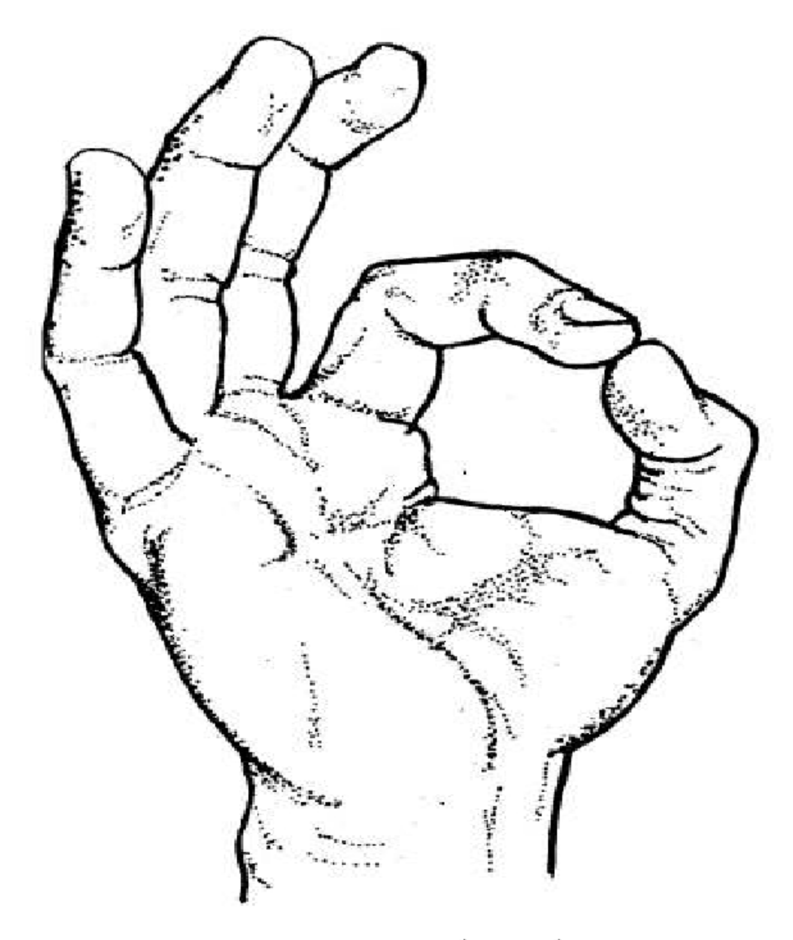
بعــض الأشكال التى توضح الصور المختلفة التى من الممكن أن تأخذها اليد فى التعبير والتواصل مع الآخر.

تابع شكل رقم (٥) والذى يوضح بعض الأوضاع التى تتخذها اليد



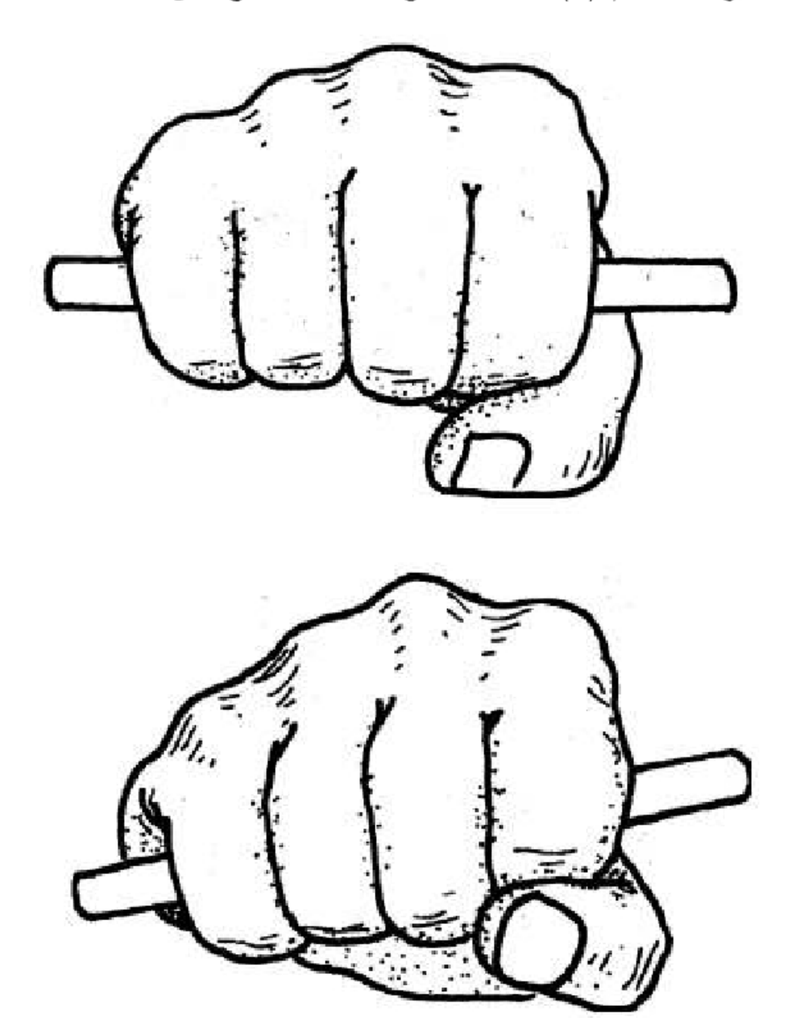
نماذج لحركات اليد المركبة

**تابع شكل رقم (٥) والذى يوضح بعض الأوضاع التى تتخذها اليد**



**الحركة القطرية للإبهام يتفرد بها الإنسان**
**وتمنح اليد قدرات هائلة للمسك والشد. حتى القردة القادرة**
**على مسك عصاه مثلاً، لا تمتلك هذه الحركة ولذا تقبض بكل أصابعها.**

**تابع شكل رقم (٥) والذى يوضح بعض الأوضاع التى تتخذها اليد**



وفى مجال الاختبارات النفسية يوجد اختبار يسمى اختبار اليد the Hand Test وهو اختبار أسقاطى ألفه واعدة فى أمريكا كل من واجنر Wagner وبريكلين Bricklin وبيوتر تروسكى Piotrowski عام ١٩٦٢، وهذا الاختيار يتكون من (١٠) بطاقات. تسع على كل منها صورة ليد (كف) فى أوضاع مختلفة، وبطاقة واحدة بيضاء، حيث يطلب من الشخص أن يتخيل ماذا تفعل اليد فى كل بطاقة (من البطاقات التسع) التى نعرضها عليه فى حين نطلب منه فى البطاقة البيضاء أن يتخيل يد ثم يذكر لنا ماذا تفعل اليد فى الصورة.

والاختبار يقيس درجة العدوان لدى الشخص، حيث تتراوح الاستجابات ما بين استجابات ترى اليد فى صورة عدائية، مع الآخر (والعدوان درجات فالقتل غير التهديد) أو فى صورة مسالمة مع الآخر.

واختبار أسقاطى يعنى أن الفرد يسقط رغباته الداخلية على الآخرين، ومن هنا يتسع المدى لتحليل مضمون هذه الرغبات لدى الأفراد.

**الصوت وطريقة الكلام :**

لعل الكلام الذى نريد أن تقوله للآخر ما هو الاجزء من الرسالة لكن طريقة الكلام أو الطريقة التى نوصل بها الرسالة أو تتواصل مع الآخرين يمثل الجزء الأكبر من رسائل غير لفظية ربما تكون أهم مما تقوله لفظيا. فالبيب بالإشارة يفهم عكس حال شخص آخر.

بعبارة أخرى غالبًا ما تكون الكلمات وما تحمله من مضمون أقل أهمية من الطريقة التى تقول بها الكلمات.

**وعموماً يمكن تمييز أربعة أنماط صوتية هى:**

١- الصوت الحاد، القريب من صوت الأطفال (السرسعة) شديد الاستثارة.

٢- الصوت الخفيض الذى يكاد يقترب من الهمس.
٣- الصوت الأجوف غير الرنان.
٤- الصوت الواثق المنبسط.

كما أن الصوت يعكس العديد من المعلومات عن (حالة الفرد الانفعالية) فمثلاً يعبر الفرد- لا شعوريا حتى - عن حزنه من خلال بطء ورود الكلمات أو تتابع الجمل تستخدم التنوع فى نبرة الصوت حيث تكون النبرة واحده وذات نغمة غير متغيرة، عكس حال السرعة فى الكلام والنبرة التى تعلو وتنخفض إذا قد يعبر ذلك عن معنى السعادة.

كما أن المعالجين فى علم النفس يستطيعون تشخيص بعض الاضطرابات النفسية من خلال طريقة الفرد فى الكلام ونبرة الصوت، فالبطء فى الحديث والنبرة الواحدة الرتيبة تميز مرضى الاكتئاب، عكس حال السرعة فى الحديث إلى درجة تطاير بعض الكلمات والأفكار، مع نبره صوت غير مستقرة قد يعكس ذلك حاله من الهوس وعدم الاستقرار، كما أن عدم ترابط الكلمات مع بلادة فى الانفعال إذ قد يقول لك الشخص عن أشياء محزنة جداً وصوته لا يبين أى انفعالات قد يعكس ذلك حاله من الفصام والتفكك والصوت والتحكم فى نبراته هام جداً فى بعض الوظائف التى تنهض على الصوت مثل: المدرسين- أساتذة الجامعات- الخطباء فى المسجد والكنائس (رجال الدين) - رجال الإعلام وغيرهم من أرباب الوظائف التى تعتمد على الصوت (إضافة إلى المغنيين). وليس شرطاً أساسياً أن يكون ارتفاع الصوت من علامات القوة، إذ أن الزيادة المفاجئة أو جهاره الصوت تعبر عن العديد من الأشياء مثل:

- الحزم.
- التوكيد.

- التهديد والوعيد.
- الخوف وعدم الامان.

وعلى العكس فأن درجة الصوت المنخفضة قد لا تعبر عن الخجل مثلاً ولكن قد يخفض الفرد صوته لدلالات متعددة أهمها الرغبة فى إن ينبه إليه الآخرون أو أن ما يقوله خطير ولا يحق له أن يرفع صوته، أو أنه يريد أن يخص به أفردا دون أفراد.

وعلى الفرد أن يختار نغمة معينة يتحدث بها. فالارتفاع فى الصوت قد يجعل المتلقين يشعرون بعدوانية الشخص المتحدث (أو يمثل ذلك لهم نوعا من الضوضاء) كما أن الصوت المنخفض قد يصرف أو يُعجز المتلقين عن الاستماع لأنه يشترط درجة عالية من التركيز وربما إمالة الجسم واصاغة الأذن وإرهافها لكى يواصل الاستمتاع والفهم.

ونحن لا ننكر أن سرعة الكلام وارتفاع النغمة حين تتحدث عن بعض الموضوعات له أهمية. وقد ينظر البعض إلى من يتحدث بسرعة ولباقة بأنه من: الأذكياء – المثقفين– الواثقين من أنفسهم، والمفعمين بالطاقة... لكن السرعة فى الكلام فى بعض المواقف قد تفهم (وفقاً لما يصاحب الصوت من إيماءات متوترة تظهر على ملامح الوجه وكذا الجسد) على أنها تعبيراً عن عصبية الشخص أو تعويضاً مبالغاً فيه لصرف انتباه الآخرين عن الموقف.

ولعل الحس الشعبى المصرى يفهم مغزى ارتفاع الصوت ونبرته فى بعض المواقف ويعبر عن ضعف موقف الشخص الذى يرفع صوته (خذوهم بالصوت قبل ما يغلبوكم).

كما أن الصوت يعكس فى نبرته الحالة الانفعالية للشخص وحتى لو حاول الشخص أن يتحكم فى نبره الصوت فأن حالته الانفعالية ونبره الصوت (تفضح) واقعة النفسى وهناك جوانب أخرى تؤثر فى الاتصال

والتفاعل بين الفرد والآخرين مثل اللهجة التى يتكلم بها الشخص حيث أن هذه اللهجة تقدم لنا الكثير من المعلومات عن الخلفية الاجتماعية والثقافية والتعليمية بل وحتى الاقتصادية للفرد. فالصعيدى له لهجة وطريقة فى الحديث تختلف عن لهجة سكان السواحل... وهكذا.

**كيف تتحدث بصوت مؤثر:**

ذكرنا سابقاً أن السرعة فى الحديث (إلى درجة تعجز المتلقى عن المتابعة) أو البطء فى الحديث (إلى درجة تجعل المتلقى ينصرف عنك) غير مطلوبة فى كل الأوقات.

والصوت الحسن، الواثق، الجيد، المؤثر يضيف لك رصيداً عند المستمعين، ويجعلك أكثر قبولاً.

وفيما يلى بعض الإرشادات عن كيفية تأثير الصوت فى الآخرين ايجابياً من خلال الصوت:

**١- تجنب الصوت الاخنف:**

إخراج كافة الأصوات من فمك أو لا تخرج، صوتاً من أنفك.

**٢- حاول أن تنوع من مقام أو طبقة الصوت:**

فأنت إذا تحدثت بطريقة واحدة فان ذلك يبعث الملل ويصبح صوتك غير جذاباً أو مؤثرا. نوع من طبقات صوتك فأن التنوع يؤثر ايجابياً فى المتلقين.

**٣- لا تتردد بين الكلمات:**

أن تكون كلماتك مسترسلة لا سريعة ولا بطيئة. لأن التردد يعد دليلاً غير لفظى على الاضطراب وعدم الإجابة وقد يؤدى إلى العديد من الانطباعات السيئة عنك من قبل الآخرين (ليس لديك أفكار.... لا يعرف شيئاً عمال يخبط... كلمه من الشرق وأخرى من الغرب...الخ).

**٤– تجنب الإسراف فى التنفس:**

لا تتنفس بعد كل كلمة تقولها لآن ذلك سوف يجعلك غير مؤثر فى الآخرين.

أملا رئتيك بالهواء قبل أن تتحدث وتدرب على ذلك حتى تستطيع التحدث على الأقل بجملتين دون أن تأخذ نفسك ومن الجدير بالذكر أنه توجد العديد من الدارسات والتجارب والملاحظات التى تناولت كيفية التنفس وربط ذلك بالحالة النفسية والانفعالية للفرد المتحدث والموضوع الذى يتم تناوله فالفرد حين يتناول موضوعاً يفيض بالسعادة لا شك أن نبرات صوته وطريقة تنفسه (الشهيق– الزفير) تكون جد مختلفة عن حديثه فى موضوع يثير الحزن أو التعاسة مثلاً.

**الصوت وجهاز كشف الكذب:**

لعل المتابع لأفلام ومسلسلات الجاسوسية مثل فيلم إعدام ميت، ودموع فى عيون وقحة (مسلسل) وغيرهماً يجد أن من أهم الاختبارات التى تجرى لمن يعمل فى هذا المجال أن يتدرب على جهاز كشف الكذب (ويسمى البوليجراف Polyaaph (أى متعددة الكتابات) حيث يسجل الجهاز أى تغيرات قد تحدث فى النبض وضغط الدم والعرق واستجابة الجلد للتنبيه الكهربى ويتم توجيه مجموعة من الأسئلة للشخص تتسم بالفجائية وعدم التوقع... ويكون الفرد مربوطاً بواسطة أسلاك بجهاز (كشف الكذب عن طريق الصوت) .. وهو جهاز حديث تم تطويره، ويقوم بقياس بعض التغيرات التى تحدث فى صوت الشخص والتى يصعب التقاطها بالأذن العادية ، ولعل الرعشة الخفيفة التى تنتقل إلى الاحبال الصوتية يتم كشفها عن طريق نشاط الجهاز العصبى الذاتى حين يكون المتكلم تحت ضغط.

وهذا الجهاز يطلق عليه جهاز تحليل الصوت عند الضغط أو عند التعرض للضغط Voice Stress analysis وبالجهاز شريط ورقي يسجل عليه رسماً تخطيطاً لصوت المفحوص حين يكون مسترخياً (بدون توتر) ثم يتم تعريض الفرد للتوتر أو سؤاله أسئلة مفاجئة وغير متوقعة ويتم التسجيل، وتفيد المقارنة بين الحالتين (حالة الاسترخاء فى مقابل حالة عدم الاسترخاء) فى التعرف على مقدار كذب أو صدق الشخص من خلال تحليل الرسم. (ممدوحه سلامه، ٢٠٠٠ ص ١٤٦)

وهكذا نرى أن صوت الفرد رغم أنه مجرد وعاء ينقل من خلاله ما يريد أن يخبر به الآخرون فى مواقف التواصل أو التفاعل بينه وبين الآخرين إلا أن الكثير من الجوانب يمكن كشفها عن طريق الصوت مثل:

- جهارة أو حجم الصوت Vloume.
- درجة الصوت أو مقامة.
- النغمة أو السرعة.

وهى خصائص جد هامة لأنها تقدم لنا الكثير من المعلومات عن الحالة الانفعالية والنفسية بل ونوايا واتجاهات الفرد وقيمه والتى ربما بدون أن يقصد يفهمها الآخرون وتصل إليهم ربما من نبره الصوت أو حتى من خلال السرعة أو حتى من طريقة الفرد فى الكلام مثل لجؤة إلى اللجلجة أو التهتهة إبان حديثه.... وتفسر هذه اللجلجة وفقاً لطبيعة الموقف وطبيعة الموضوع الذى يتحدث فيه الفرد، وما أن كان كاذب أو صادق أو خجلاً.

**اللمس :**

يعد اللمس أحد القنوات الهامة فى الاتصال غير اللفظى وبصفة خاصة فى بدايات الحياة. فالوالدين وصغار الأطفال عادة ما يتم الاتصال بينهم إلى حد كبير من خلال لغة اللمس.

وفى معظم الثقافات فان التلامس بين البالغين تحكمه ثقافة وتقاليد مقيده تحدد من الذى يمكن أن تتلامس معه ومتى وأين فمثلاً فى الثقافة البوذية يحرم تماماً لمس أى جزء من رأس الشخص فى التفاعل لأن الرأس تعتبر (وفقاً لاعتقاداتهم الدينية) مركز الروح.

وفى العادة يكون التلامس بين الأشخاص فى عده مناسبات أو طقوس خاصة فمثلاً فى ظروف السفر فى المطارات بين المسافرين ومودعيهم أو مستقبليهم يكون التلامس والعناق هو الطابع الاساسى سواء عند توديعهم أو عند استقبالهم كما أن التلامس يكون قاعدة أساسية بين الأفراد فى مناسبات التهنئة المختلفة ("خطوبة – زواج – سبوع – نجاح – ترقية .... الخ).

وقد يكون التلامس إشارة محدده للسيطرة أو الخضوع إذ أن الأشخاص الذين يتسمون بالتسلط قل أن يستخدمون اللمس مع الآخرين.

فى حين أن الأطفال والخدم أو الأتباع يكونوا أكثر عرضه للتلامس من خلا ل الرتب، الدفع، التنحية بعيدًا ... الخ.

(ممدوحه سلامه، ٢٠٠٠ ، ص ٦٩).

**كما قد يعبر اللمس عن العديد من صور العداء مثل:**

- الدفع الخفيف.
- الاحتكاك العدوانى (بالكتف غالباً).
- الصفع.
- الركل.
- الدفع العنيف.
- النخس.

ومن خلال العديد من التجارب والدراسات والملاحظات تم وضع العديد من الفئات السلوكية التى يلعب فيها اللمس دوراً بارزاً ، ذلك لأن لغة اللمس تتعدد وتتشعب أغراضه وأهدافه، كما يستخدم كلفة جسدية

فى التعبير عن الانفعالات التى يستشعرها الفرد، وقد تكون هذه المشاعر ايجابية أو سلبيه وبدرجات مختلفة.

**شكل رقم (٦)**

**يوضح العلاقة بين اللمس والحالة الانفعالية للشخص**

| م | الفئات | أمثلة على السلوك |
|---|---|---|
| ١ | – مشاعر ايجابية | – الربت باليد (الطبطه) على وجه الشخص أو كتفه. |
| ٢ | – المرح واللعب | – التلامس الجسمى والاحتكاك إبان المباريات (لعب كرم القدم مثلاً). |
| ٣ | – السيطرة وفرض القوة | – تقييد الشخص من يديه مثلاً مثلما نرى فى حاله المتهمين واللصوص حيث يتم تقييد أيدى وأرجل الشخص. |
| ٤ | – سلوك تعكس طقوس معينة | – تقبيل يد الأب (فى المجتمعات التى تحترم الأب (والوالدين بصفة خاصة كما هو الحال لدى بعض الشرائح الاجتماعية فى مصر) أو تقبيل يد رجل الدين. |
| ٥ | – اللمس المرتبط بمهنة الشخص | – تنهض بعض المهن على ضرورة لمس الشخص. فالطبيب عند قياسه لدرجة الحرارة أو الضغط أو الكشف لا بد من اللمس لجسم المريض. وكذا يفعل مصفف الشعر والترزى وغيرهم من الفئات التى تتعامل مع الجسد. |
| ٦ | – مشاعر سلبية | – ويظهر هذا السلوك فى دفع الشخص بعيداً باليد أو ركله بالقدم وقد يسقط الفرد على الأرض فينهال عليه ضرباً وركلاً ولا مانع من اقتران كل ما سبق). |
| ٧ | – الاحتكاك العدوانى | – وله درجات متعددة قد تبدأ بلكم الفرد فى وجهه وقد تتواصل المشاعر العدائية وتصل إلى درجة قتل الأخر. |

(Burgoon, et al., 1995)

واللمس يرتبط بالإطار الثقافى ولذا على الأفراد فهمه حتى لا يساء فهم ذلك ويؤدى إلى تعريضهم للخطر. لقد قتل بعض سكان جزر هاواى الكابتن كوك كما هو واضح عندما أساءو فهم معنى العرض والذى اقترحه بأن يسلم بيديه (اللمس) على زعيمهم، واعتبروا هذا العرض تعبيراً عن التهديد أو الهجوم.

(جلين ويلسون، ٢٠٠٠ ص ١٧٢).

وتأكيد ما سبق يؤكده أبحاث ودراسات التحرش الجنسى ذلك لأن التحرش يتم بوسائل متعددة بعضها لفظى (ألفاظ تخدش الحياء، والأكثر منه تلامس جسدى (أما لمس اليد بطريقة متعمدة أو لمس أماكن حساسة لدى الأنثى أو الاحتكاك بها من الخلف وتعمد ذلك (خاصة كما هو الحال هنا فى مصر من خلال وسائل المواصلات ، والتعلل بالزحام ثم الالتصاق من الخلف غالبا بالأنثى أو الفتاه خاصة وأن التحرش الجنسى Sexual Harassment فى الآونة الأخيرة قد لفت انتباه الباحثين واجروا العديد من الدراسات لمحاولة فهم الضحايا وسمات المتحرش إلا أن مسألة التحرش الجنسى هذه يجب أخذها بعين الاعتبار وفقا للاعتبارات الثقافية إذ من المعتاد فى بحوث التحرش الجنسى أننا ندرس تحرش الرجل بالمرأة بيد أن العديد من البحوث الغربية قد اهتمت بصور أخرى من التحرش مثل: تحرش امرأة بامرأة جنسياً، أو تحرش رجل برجل جنسياً ، فضلاً عن أنه من الممكن فى الغرب أن يبلغ الرجل أنه قد تعرض للتحرش الجنسى عكس الحال فى واقعنا المصرى والعربى إذ قد تفضل الضحية بلغ أهانتها وترفض الإبلاغ خوفا من التشهير بها أو خوفاً من (الفضيحة) .... وكل ما سبق تحتم علينا أخذ الجانب الحضارى والثقافى فى الاعتبار ونحن نتناول لغة اللمس.

**الابتسامة البكاء :**

- هل الابتسام يشير دوما إلى الفرح والسرور والسعادة؟ وهل كل من يبتسم أو يضحك يكون سعيداً؟ وهل من يبتسم فى وجهنا حتما ولابد أنه يحبنا؟؟!
- وهل كل من يبكى يكون حزيناً؟ وهل الحزن والقهر يعبر عنه الفرد دوماً بواسطة البكاء؟ أسئلة كثيرة تثيرها لغة الابتسام والضحك ولغة البكاء وسوف نوجز الحديث فيهما.

**أولاً: الابتسام والضحك:**

الضحك هو عبارة عن انفعال فطرى يولد به الفرد ولا يتم تعلمه بدليل أن الأعمى (إذا ولد هكذا) فأنه يضحك، والضحك يعبر من حالة انفعالية بدرجة معينة أكبر من درجة الابتسام. أى أننا نرى – منعاً للدخول فى جدل – أن الفرق بين الضحك والابتسام هو فرق فى الدرجة.

والضحك يبدأ بالفم وينتشر فى كل أنحاء الوجه ثم يتجاوب معه كل أجزاء الجسد، أما الابتسام فيكون بمجرد فتح الفم وأن هذا الفتح للفم يختلف وفقاً لدرجة الفكاهة وإحساس الفرد بانفعال السرور.

**والضحك ليس نوعاً واحداً بل أنواع هى:**

- ضحك السرور والفرح.
- ضحك السخرية والازدراء.
- ضحك المزاح والطرب.
- ضحك العجب والإعجاب.
- ضحك العطف والمودة.
- ضحك الشماتة والعداوة.
- ضحك المفاجأة والدهشة.

- ضحك المغرور.
- ضحك المتشنج.
- ضحك السذاجة.
- ضحك البلاهة.

(عباس العقاد ، ٢٠٠٢)

أما الابتسامة Smile فهى مشروع ضحكة، أو ضوء يخفت ويشى بنهاية الضحك، أو الابتسامة هى مرحلة مبكرة من الضحك قد تتصاعد وقد تتحول إلى ضحكة وقد تكتفى بوصفها هذا وتعيد الوجه إلى وضعه السابق.

وإذا كان العلماء والباحثين قد ذكروا أن الضحك مراتب ودرجات فأن الابتسامة أيضاً لها مراتب ودرجات حيث يمكن أن تنقل الابتسامة (إبان عملية التواصل الاجتماعى مع الآخرين) آلاف المعانى، ومن هذه المعانى:

١- **ابتسامة البهجة:** وتظهر فى حالات الفرح والاستبشار والتفاؤل.
٢- **الابتسامة المكبوحة:** أو المذمومة أو المقتظبه أو المتكلفة أو المصطنعه وأشهرها ابتسامة الموناليزا، وقد تكون علامة على الترفع أو التعالى أو الاحتقار فنجد الشفتين مضمومتين فى حين يرتفع أحد جانبى الفم إلى أعلى، ولذا نجد أن هذه الابتسامة ابتسامة الأشرار فى العديد من الأفلام والمسلسلات.
٣- **الابتسامة البائسة:** وتكشف هذه الابتسامة عن بؤس صاحبها بالرغم من أنه لم يخبر أحداً بذلك حيث لا نجد التماعاً فى العين بل انطفاء..
٤- **ابتسامة التلطيف:** من الأثر الضار المتوقع: حيث يريد صاحب هذه الابتسامة أن يوصل إلى الأخر شيئاً غير سار، ويحمل هذه

الابتسام الأفراد الذين ينقلون إلى الآخرين أخباراً سيئة حيث نجد زم الشفة السفلى للأمام إلى حد ما مع هز الرأس يمنه ويسره وينظر إلى أسفل ثم إلى الشخص.

٥- **ابتسامة الخضوع أو الرضا:** وهنا تقول الابتسامة أن الفرد سيستقبل أخبارا سيئة دون احتجاج، أو أنه يوافق الآخرين على ما يقترحونه من أمور وإجراءات، وقد يصاحب هذه الابتسامة رفع الحاجبين برهة وهز الرأس دلالة على الموافقة.

٦- ابتسامة التعاون أو التآزر وتكون البسمة خفيفة.

٧- **الابتسامة الدالة على الاستجابة للمستمع:** وهى تدل على أن المستمتع قد فهم حديث المتكلم، ومن ثم يشجع هذا المتكلم على الاستمرار فى حديثه، ونلحظها فى تواصلنا مع بعض الأفراد والذين نريد أن يستمروا فى أخبارنا بأخبار أو معلومات معينه دون خشية من رد أفعالنا.

٨- **ابتسامة الغزل:** حيث يكون الفرد القائم بالغزل مبتسماً بسرور مع تخويفه من الشخص الذى يغازله ثم ينظر بعيداً ثم يعاود التحديق فيه .... الخ.

(ولعل بيت الشعر الشهير الذى يوضح خطوات الحب: نظرة فابتسامة فكلمة فوعد فلقاء خير معبر عن ذلك).

٩- **الابتسامة المربكة:** هنا يبتسم الشخص ابتسامة مرتبكة، مبتسرة (غير مكتملة) مع النظر إلى أسفل أو بعيداً، وهى ابتسامة قد تساعد صاحبها فى أرجاء الهجوم أو اندلاع ثورة الغضب عليه.

(شاكر عبدالحميد ، ٢٠٠٣ ص ص ٣٠-٣١)

وتعتبر الابتسامة إحدى لغات الجسد، ووسيلة من وسائل الاتصال غير اللفظى لدى الكائن البشرى، فالابتسامة سلاح قوى فعال يستخدمه

الإنسان منذ طفولته للاقتراب والتودد للآخرين، فالطفل يتعلمها بعد ولادته بستة أسابيع. ويؤكد خبراء الأحاسيس الإنسانية أن الشخص الذى يبتسم كثيراً ما يكون له تأثير ايجابى فى الآخرين أكثر من الشخص الذى يبدو وجهه جاداً دائمًا لذلك يعتبر المبتسمون أناساً دافئين ودودين. ويمكن القول إن الابتسامة هى واحدة من أهم العناصر فى لغة الجسد التى نمتلكها، فالابتسامة الصادرة من القلب هى ما تتفرد به الكائنات البشرية عن غيرها من الكائنات. ولكن الابتسامة، والتى قد تبدو سلوكاً إنسانياً بسيطاً، هى فى حقيقتها سلوك معقد، فهى نفسياً تحتوى على أنواع ومعان، فهناك الابتسامة الصادقة، الزائفة، الخجلى، المنافقة، الغامضة، والقلقة وغيرها. كما أن الابتسامة تحتوى مجازاً على ألوان، فهناك الابتسامة البيضاء (الصادقة)، الصفراء (الزائفة)، والسوداء (اليائسة) وغيرها. ويؤكد الباحثون على وجود (١٨) نوعاً من الابتسامة، ومن بين هذه الانواع المختلفة هناك نوع واحد فقط حقيقى ودافىء هو الابتسامة الصادقة. وهناك طائفة كبيرة من المشاعر والاحاسيس تعبر عنها الابتسامة، فالانسان يبتسم عندما يكون مبتهجاً أو يأئساً أو حرجاً أو خجلاً أو لتغطية عدم الراحة أو لإرضاء شخص أقوى اجتماعيا. ولذلك فان للابتسامة مُسميات حسب نوع المشاعر التى تعبر عنها من ابتسامة الابتهاج العريضة إلى الابتسامة الخجلى، إلى الابتسامة الغامضة، ومن الابتسامة الاجتماعية المهذبة إلى الابتسامة الزائفة، ولأن الابتسامة أنواع، فان الإنسان المتلقى يعرف أكثر من غيرة معنى الابتسامة المقصودة والموجهة إليه ، ويستشعر العواطف والاحاسيس التى تنطوى عليها هذه الابتسامة. وتعتمد الابتسامات بأنواعها على عضلات الوجه، فجميعها تستخدم عضلات الوجه استخداماً مختلفاً ويستطيع الإنسان توظيف خبراته الإدراكية، التى يستمدها من التفاعل الاجتماعى فى التمييز بين أنواع الابتسامات ومغزاها الشعورى. وتؤثر (المشاعر

الحقيقة) على عضلات جانبى الوجه بالتساوى، أما إذا كانت (المشاعر زائفة) فان حركه عضلات الجانب الأيسر من الوجه تفضح الإحساس الكاذب ، لأن عضلات الجانب الأيسر من الوجه أكثر تعبيراً من عضلات الجانب الأيمن. وسبب صعوبة تزيف الابتسامة يعود إلى أن عضلات الوجه ذات العلاقة بالابتسامة ليست تحت سيطرة الإنسان الواعية. فالابتسامة الحقيقية تحتاج إلى مجموعتين من العضلات: المجموعة الأولى موجودة حول الفم وبالإمكان تحريكها إراديا، والمجموعة الثانية موجودة حول العينين ولا تستجيب بحركتها إلا للمشاعر الحقيقة. وتعتبر الابتسامة الصادقة الحقيقة (البيضاء) هى الأداة الصحيحة التى تعبر عن الابتهاج العفوى والسرور العميق فى النفس وصدق المشاعر، وفيها ترفع عضلة وجنات الوجه الرئيسية زاويتى الفم، بينما يرتفع الخد بفعل عضلة أخرى ويجذب البشرة حول محجر العين إلى الداخل، وبقدر ما تكون العاطفة اقوي يتحدد أكثر فعل هذه العضلة. وهذه الابتسامة تكون قصيرة. ذلك أن أكثر الابتسامات إخلاصا والصادرة من القلب نادراً ما تلبث ظاهرة أكثر من أربع ثوان، وقد تدوم نحو ثلثى الثانية إما الابتسامة الزائفة فهى ابتسامة غير متناسقة وغير متسقة، وكأن بعض الوجه يبتسم والبعض الأخر لا يبتسم، فهى مضللة عن عمد، كما أنها تدوم أطول من النوع الحقيقى، وهى أبطأ بالنسبة إلى الانتشار عبر الوجه. ويقرر الخبراء أن الابتسامة الزائفة هى الأكثر شيوعاً بين الناس. **وبما أن الابتسامة الزائفة أو الصفراء هى الرائجة فكيف لك أن تتعرف عليها؟** أن أكبر دليل غير مقصود للتعرف على ابتسامة زائفة هو العينان فالعينان اللتان تضيقان عندما تكون الابتسامة من القلب، إنما تبقيان غير متأثرين عندما يغطى الشخص بابتسامته الزائفة عواطف سلبية لذلك تفحص العينين من أجل التعرف على خطوط الابتسامة وحرارة التعبير. أما الدليل غير المقصود

الثانى للتعرف على نوعية الابتسامة فهو الفم، انظر إلى الفم عندما تكون الشفة العليا مرتفعة بطريقة مبالغ فيها، بينما تبدو الشفة السفلى مربعة دونما اى حركة فى الفك، تأكد عندها أنها ابتسامة زائفة . من حسن الحظ أنه قلما تخدع الابتسامة الزائفة أى شخص، ذلك لأنها تحدث أحساساً مزعجاً وغير لطيف فى الناظر، الذى لا يكون قادراً على تحليل رد فعله عليها، ولكنه غريزياً سرعان ما يدرك أن شيئاً ما ليس صحيحا تماماً. العضلات حول أعيننا والتى نستعملها للابتسامة الصادقة لا يمكن وضعها تحت السيطرة الشعورية الأرادية للدماغ، لذا ففى حالة الابتسامة الزائفة فإن الشفتين وحدهما يمكنهما أن تكذبا، أما العضلات حول أعيننا فهى عضلات صادقة بريئة لا نستطيع توظيفها للمشاعر الكاذبة!

**وغنى عن البيان – أخيراً– أن الضحك والابتسامة يدخلان ضمن فئة الفكاهة، والفكاهة لها العديد من الوظائف النفسية التى تعود على الفرد بالفائدة) والعديد من الوظائف الاجتماعية والتى يمكن تلخيصها فى الآتى:**

١- تحقيق التواصل والاتصال والتفاعل الاجتماعى بين الأفراد والجماعات.

٢- ممارسة التحكم فى سلوك الآخرين عن طريق السخرية مثلاً أو عن طريق إثارة الاهتمام، وازاله الخوف والتشجيع من خلال تجاوز الرسميات.

٣- تعكس الفكاهة كذلك الفروق فى المكانة التراتيبيه والأعلى والأدنى) بين الأفراد والجماعات.

٤- قد تستخدم الفكاهة فى مهاجمة السلطة بأشكالها كافة من خلال النكات مثلاً والتى تسخر من رموز السلطة.

٥- قد تستخدم الفكاهة فى نقل المعلومات التى تشتمل على اتجاهات وبيانات معينه يراد من الناس معرفتها أو الحذر منها.
٦- وقد تستخدم الفكاهة لتعزيز التماسك الاجتماعى بين الأفراد والجماعات.
٧- وقد تعمل الفكاهة على حدوث حالة من التطهير الجماعى للانفعالات السلبية المتراكمة بفعل أحداث الحياة المختلفة.
٨- وقد تعمل الفكاهة على تحديد أنماط السلوك المقبولة من خلال النشاطات الطقسية لبعض المهرجين فى المجتمعات الحديثة وذلك من خلال التعدد والسخرية والكشف عن العيوب الاجتماعية السائدة.
٩- قد تساعد عمليات تحليل بعض أنماط الفكاهة كالنكات أو الكاريكاتير على معرفة اتجاهات الناس وميولهم وانشغالاتهم مما يساعد صناع القرار على تعديل بعض القرارات الخاطئة.

(شاكر عبدالحميد ٢٠٠٣، ص ص ٢٢٠-٣٢١).

**ثانيا: البكاء والنشيج: Crying and whimpering:**

هما تعبيران عالميان على نحو واضح، وهما يعبران عن الأشكال المعتدلة أو الأكثر ازمانا More chronic من الآسى أو الحزن أو الفيجعه .... والبكاء والنشيج مشتقان من الإشارات الطفولية حيث يبكى الطفل فتهرع إليه الأم لتلبيه احتياجاته رغم افتقاره آنذاك إلى اللغة.

ولذا فأن الاعتقاد سائد بأن البكاء والنشيج مثله مثل.

الضحك والابتسام سلوك فطرى غير متعلم ووجد أن الرضع الذين يكون عمرهم يوماً واحداً أو يومين فقط يميزون بين أوضاع الوجه الدالة على السعادة أو الحزن أو الدهشة والتى تصطنعها الأم ويقومون

بمحاكاتها أيضاً، وعلى الشاكلة نفسها فإنه يفترض أن الإيماءات ذات الصبغة العالمية عبر الثقافات المختلفة هى إيماءات فطرية أيضاً.

(جلين ويلسون، ٢٠٠٠ ص ١٧١)

وكما نعرف فأن الحزن يكون عكس السرور، والحزن له درجات ومراتب كالاتى:

**الحزن:**

١- الكمد: حزن لا يستطيع إمضاءه.
٢- البث: أشد أنواع الحزن.
٣- الكرب: الفم الذى يأخذ النفس.
٤- السدم: هم فى ندم
٥- الأسى واللهف: حزن على شىء يفوت.
٦- الوجوم: حزن يسكت صاحبه.
٧- الأسف: حزن مع غضب.
٨- الكآبة: سوء الحال والانكسار مع الحزن.
٩- الترح: ضد الفرح.

(الثعالبى من خلال: عبداللطيف خليفة وآخرون ١٩٩٠، ص ص ٤٦٧-٤٦٨)

والحزن يظهر على الوجه ونستطيع أن ترصد الحزن على صفحه الوجه من خلال الآتى:

- انشداد ركنى الفم إلى أسفل نتيجة انقباض العضلة الخافضة لزاوية الفم.
- توتر الشفة العليا وارتخاء وتذبذب الشفة السفلى (بينما تبقى ثابتة فى الضحك).

- إنشداد جناحى الأنف إلى أسفل بحيث يبدو الأنف مستطيلاً أكثر من العادة (لاحظ أن الأنف يبدو أكثر قصراً من حجمه الطبيعى فى الضحك).
- ضيق فتحة العين نتيجة نزول الجفن العلوى (فى الضيق تطبق فتحة العين جراء ارتفاع الجفن السفلى).
- ظهور تجعيدات رأسيه بين الحاجبين نتيجة انقباض العضلات المقطبة.
- قد تغلق فتحة العين – خاصة فى الطفل، وفى بعض حالات البكاء نتيجة انقباض عضلة العين الخلفية. ويرافق الحزن (التقطيبه) .... والتقطيب مرتبط دائماً (بالمشاكل والهم أو توقع الفرد لازمات قادمة) والتقطيب كحركة ثانوية يصاحب حركات عضلات الوجه المعبر عن الألم والحزن وأثناء البكاء.

(محمد المفتى، ٢٠٠٢ ص ص ٧٨–٨٠)

**والحزن نوعان:**

أ – حزن بسبب ضياع شىء.
ب– حزن بسبب فقدان محبوب (أو أحد أفراد الأسرة).
ج– حزن بسبب الإحساس بمرارة الخيانة (خاصة من الأصدقاء أو الأحباب والذين كنا نستبعد ذلك منهم).
د – حزن بسبب توقع أحداث سيئة.
هـ– حزن نتيجة الإحساس بالهزيمة والتسليم بها.
و– حزن بسبب المرض والآلام الناتجة عنه.
ز– حزن على الذات خوفاً من (شماتة) الآخرين.
ح– حزن بسبب مواساة الآخرين وتختلف الدرجة هنا ما بين حزن حقيقى يشارك الأخر أحزانه، أو حزن مصطنع.... أو خزن على

(شيء شخصى) إبان تواجد الفرد مع الآخرين (كُل يبكى على ليلاه) أو (الجنازة حارة والميت كلب) أى أن الحدث لا يتناسب مع كل هذا الكم من البكاء مما يؤكد وجود (عوامل ذاتية – شخصية تدفع الفرد إلى البكاء ولكن فى حضرة الآخرين).

ط- حزن مصطنع (دموع التماسيح).

وعموماً ما سبق هو محاولة اجتهادية لتصنييف أنواع الحزن من قبل كاتب هذه السطور.

**كيف تميز بين الحزن الحقيقى والحزن المصطنع؟**

الحزن الحقيقى يكون له آثار متغلغلة وتستطيع أن نلاحظها فى صفحه الوجه من خلال إيماءات ونظرات العين واختلاج العضلات، ووجود إفرازات أيضاً تفرز من خلال الأنف وحتى لو كف الفرد عن البكاء فأن آثار الحزن تظل على صفحة الوجه وتختفى تدريجياً إلا أن ذلك يستغرق وقتاً عكس حال البكاء المصطنع أو المنافق حيث يفشل الفرد فى إخراج الدموع... ويميل دائماً إلى إخفاء وجهه بيديه وعينيه تراقب نظرات الآخرين حتى ينهضوا ويحاولوا مواساته... فإذا فعل أحد الحضور ذلك وكف عن البكاء تجد صفحه وجهة طبيعة ولا ينعكس عليها اى انفعال، وحدقتى عينيه تلمعان (ويكونا منطفئتان تماماً فى حاله الحزن الصادق).

**البكاء والفروق بين النوعين:**

التربية فى مصر وعالمنا العربى – كمثال شهير وواضح- تحتم على الرجال أن يخفوا بكائهم، وأنه من العار مثلاً أن يبكى الرجل ، لكن الثقافة تسمح بذلك للمرأة.

وربما لهذا السبب وغيره – يصاب الرجل بالكثير من الأمراض المزمنة من قبيل القلب، الضغط، مرض السكر (خاصة من النوع الثانى) وغيرها من الأمراض الناتجة من عدم أتاحه الفرصة للإحزان

أن نجد طريقاً للخروج من خلال قناة مشروعة وطبيعية الأرض والبكاء.

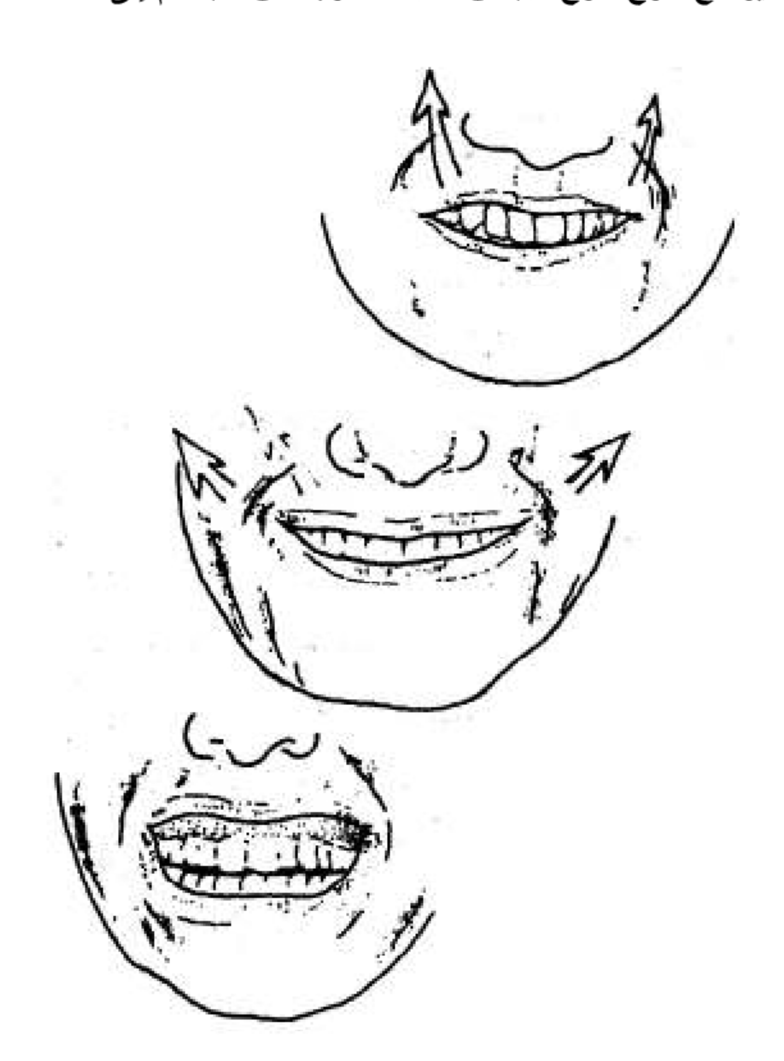
وإذا كانت التقاليد لا تسمح (أو تبتعد) الرجل الذى يبكى فلماذا لا ينعزل الرجل فى غرفة خاصة ويبكى ما شاء له البكاء حتى يخفف القلب والنفس والروح من عبء ثقيل سوف يرهق كاهله.

إذا وجدت الرغبة فى نفسك لأن تبكى أبكى ولا تحزن من ذلك فالبكاء دلاله على رهافة الحس والتأثير بمأسى الآخرين ومشاركتهم وجدانيا لها. ومن لا يرحم لا يرحُم.

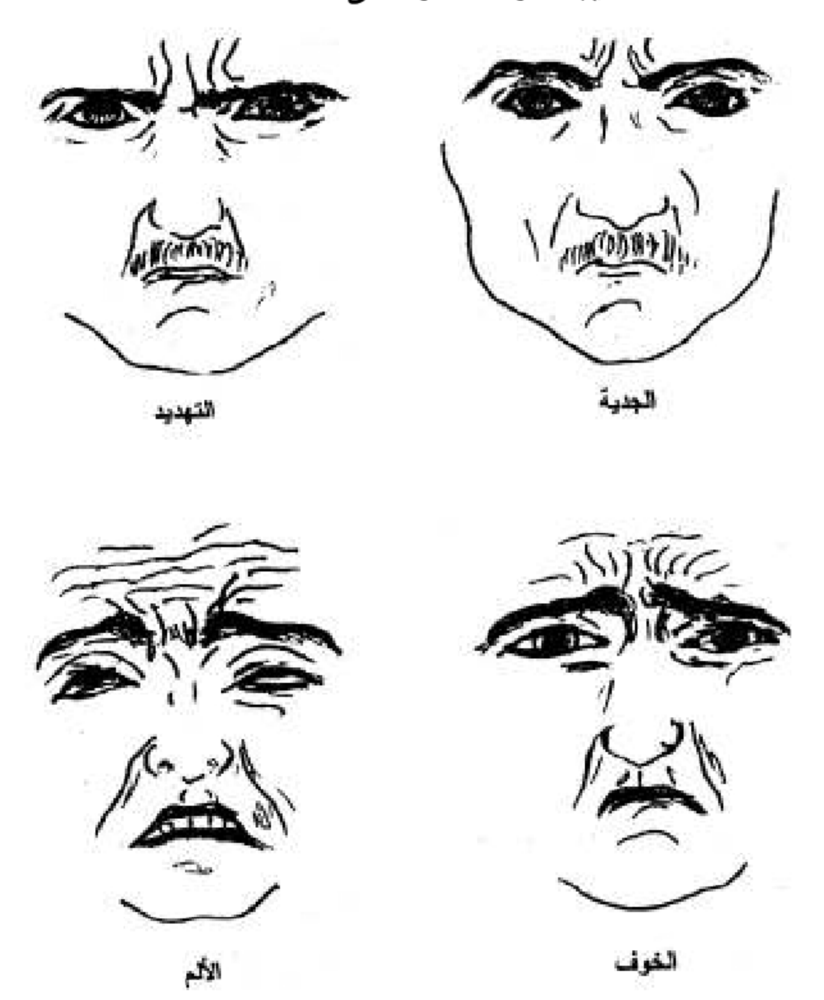
وفى الشكل رقم (٦ – أ، ٦ – ب) توضيح للغة الجسد إبان حالات الحــزن والبكــاء.

**شكل رقم (٦– أ)**

**يوضح تدرج تدرج انقباض عضلات الوجه من الابتسام إلى الضحك**



**شكل رقم (٦- ب) يوضح:**
**التقطيب كحركة مشاركة فى عدة انفعالات**



٦

# الفصل السادس
# لغة الجسد: الدلالة والمعنى
# محاولة للفهم والقراءة (٢)

- الحيز الشخصى.
- الوضع الجسمى وأنماطه.
- الملابس والألوان.
- الخواتم ولغة الجسد.

## الفصل السادس

## لغة الجسد: الدلالة والمعنى- محاولة للفهم والقراءة (٢)

**مقدمة :**

لغة الجسد لها العديد من الابجديات والأبعاد، والتى يجب الالمام بها حى نفهم الرسالة التى تريد أن تصل إلينا (دون لبث أو غموض)

**الحيز الشخصى Personal spacee**

لكى يحدث أى تفاعل أو تواصل اجتماعى بين شخصين لابد من وجود درجة مثالية من المسافة التى تكون بينهما وهى التى تحقق التوازن بين الدفء والتهديد فداخل النطاق الذى مقداره حوالى (١٨) بوصة حول اجسامنا توجد المنطقة الحميمية المحتفظ بها للمحبوبين والأزواج والأطفال من الأبناء وأعضاء العائلة من المقربين، وضمن نطاق هذه المسافة يمكننا أن نلمس وأن نقبل وأن نشم روائح الجدران نرى المسام والعيوب الموجودة فى جلد الأخرين.

وتدور معظم محادثاتنا مع الأصدقاء والمعارف عند مسافة تتراوح بين ١٨ بوصة وأربع أقدام، بينما تحدث التفاعلات الاجتماعية الأكثر رسمية وعملية عند مسافة تتراوح بين أربع وتسع أقدام، أما فى المناسبات الأكثر رسمية الأخرى كالمحادثات مع أشخاص مهمين والمخاطبات العامة Public addresses فتستخدم مسافات أكبر من تسع أقدام (جلين ويلسون، ٢٠٠٠، ص٢١٤).

ولذا فأن الحيز المكانى الذى يفصل بين شخصين يتحادثان معا مسافته تكون دليلا على حب أو عدم حب هذين الشخصين لبعضهما البعض، حيث لوحظ أن المسافات التى تفصل بين شخص وأخر كلما

كانت كبيرة دل ذلك على ضعف التفاعل وهشاشته بين الأشخاص عكس الحال فى المسافات القليلة التى تفصل بين الأشخاص.

وقد قام هول Hall بتحديد أربعة صور أو أنماط للحيز المكانى الذى نحافظ عليه كفاصل بيننا وبين الأخرين فى المواقف الاجتماعية المختلفة.

١- **حيز العلاقات شديدة الخصوصية** ومدى قطره يتراوح ما بين صفر إلى ٦٠ سنتيمتر.
٢- **حيز العلاقات الشخصية** ومدى قطره يتراوح ما بين ٦٠ إلى ١٢٠ سنتيمتر.
٣- **الحيز الاجتماعى** ومواقف النقاش والتشاور ويتراوح مدى قطره من ١٢٠ سنتيمتر إلى ثلاثة أمتار أو أكثر قليلا.
٤- **الحيز العام** ويبدأ مداه القطرى من ثلاثة امتار إلى ما هو أكثر من ذلك.

كذلك تتوقف المسافة التى نجعلها تفصل بيننا وبين الأخرين فى مواقف التفاعل على:

١- ما إذا كنا نحبهم أم نكرههم.
٢- مكانتهم ومكانتنا. وعادة ما تكون المسافة الفاصلة بين الأصدقاء أقل من تلك التى تفصل بين الغرباء. كما أن ذوى المكانة المرتفعة عادة ما تكون المسافة الفاصلة بينهم وبين الآخرين فى المواقف الاجتماعية أكبر عما إذا كانوا ذوى مكانة منخفضة (ممدوحة سلامة، ٢٠٠٥، ص ص٦٧-٦٨).

بيد أن المسافات وتحديدها - كما تم حالا - ثم وقد وجد فى المجتمع الأمريكى أن لهذه المسافات تصنييف أخر هو:

١- **المنطقة الحميمة:** وهى التى تقل فيها المسافة التى تفصل بين الأشخاص مما يدل على الحميمية والتفاعل بينهم.
٢- **المنطقة الشخصية:** وتكون العلاقة ضيقة جدا بين شخصين عادة ما يكونوا فى الغالب من الأصدقاء.
٣- **المنطقة الاجتماعية:** وتكون مناسبة للتفاعل والتواصل ما بين الزملاء فى العمل والرغبة فى اتمام أعمال معينة ذات طابع رسمى.
٤- **المنطقة العامة:** وهى المسافات المناسبة التى تفصل بين الناس حتى وان كانوا لا يؤذون بعضهم البعض، وهى فى الغالب فى المجتمعات الأوروبية تكون أثناء الوقوف فى طابور لأنهاء عمل ما.

**وفى الحيز الشخصى يجب أخذ العديد من العوامل فى الاعتبار:**

أ – **عامل المكانة:** حيث توصلت العديد من الدراسات والملاحظات أن الأشخاص الذين يتقلدون مناصب رفيعة حين يلتقون مع أشخاص يناظرونهم فى نفس مكانتهم (المالية – العلمية– السلطة) فأنهم يكونوا قريبى فى الحيز المكانى من بعضهم البعض، عكس الحال ما إذا تقدم شخصا للحديث مع شخص مرتفع المكانة بيد أن هذا الشخص يكون قليل أو منخفض المكانة (الوظيفة مثلا) فإنه يحرص على أن تكون المسافة بينه وبين من يتحدث معه كبيرة نسبيا.

فى حين يحدث نفس الشئ تماما إذا تعامل شخصان من نفس المكانة المنخفضة مع بعضهم البعض .. ذلك لأن الشخص ذوى المكانة المرتفعة يشعر بالتهديد كلما أقترب منه شخصا أقل منه فى المكانة (2ahn, 1991).

وإذا كان (جلين ويلسون) يقدم نموذجا على الطابور فى المجتمعات الغربية خاصة حين يقف الناس لأنهاء خدمة فى مكتب بريد أو بنك مثلا) ذكر أنك سوف تلاحظ أنهم يتصرفون كما لو كانت هناك فقاعة غير منظورة تحيط بكل شخص منهم، وتعمل على إيجاد مسافات منتظمة بينهم فيحترم كل شخص الحيز الشخصى للاخريين القريبين منه .. وحتى فى المواقف التى تنذر بالزحام (مثل وسائل المواصلات) فأن الأشخاص يتحكمون فى درجة الحميمية التى تربطهم بالآخرين من خلال:

أ - الانسحاب الجسمى بعيدا عنهم.

ب- إذا فشل الانسحاب الجسمى فأنه يدير له ظهره.

ج- وحتى إذا فشل فى (إدارة الظهر) للاخر فأنه يعمل على عدم التواصل العينى (أى من خلال نظرات العين معه).

د - وحتى إذا فشل فى عدم الاحتكاك البصرى به فأنه من الممكن أن يشاركه الحديث فى التعليق على موضوعات أكثر آمنا من قبيل المناخ، الوقت، أو الموضوعات غير المثيرة مثل الديكور الداخلى أو الزخرفة لوسيلة المواصلات .. إلخ (جلين ويلسون، ٢٠٠٠، ص ص١١٤-١١٥).

بيد أن الأمر لدينا فى مصر حيز مختلف إذ اننا من خلال الملاحظات لا توجد خصوصية بين الأشخاص إبان وقوفهم فى الطابور وما أكثر الوقوف فى الطوابير فى مصر بداية من طابور الخبز الشهير مرورا بطابور الحصول على تذاكر مترو الأنفاق ونهاية بطابور انهاء (تأشيرة أو ختم النسر فى أى مصلحة حكومية) .. حيث نجد عدم مسافات تفصل بين الأشخاص وحتى لو وجدت شخصا يحترم الحيز الشخصى بينه وبين الشخص الواقف امامه تجد من يثتحثه على ضرورة ان يتقدم قليلا (ويلزق) فى الشخص الذى امامه حتى لا يتيح الفرصة

لاى (حاقد أو مندس) أن يقف بينهما ذلك لأن وجود هذه المسافة سوف (يغرى ويحرض الآخرين) على انتهاكها فلماذا نفتح إذن للشيطان (فتحه) يندس منها الينا؟! كما أن الحوارات التى من الممكن أن تندلع بين المصرين فى وسائل المواصلات قد تفتح باب الخصوصية فى الحديث بينهم ومن الممكن أن تسمع (أدق الأسرار) بين أشخاص فى المواصلات وربما لم يريا بعضهم البعض الا توا.

والخلاصة أن الحيز الشخصى يكاد أن يتلاشى فى مصر نظرا للخصوصية الثقافية والاجتماعية التى تحكم البناء النفسى للمصرى.

**ب– عامل الفروق الجنسية أو النوعية:**

ايهما أكثر حفاظا على الحيز الشخصى: الرجال أم النساء؟ وجد فى الغرب – بصفة عامة – إن النساء تميل إلى أن يكن أكثر قربا من الأصدقاء الحميمين، وأكثر بعدا عن المعارف غير الحميميين.

عكس الحال لدى الرجال حيث وجدت الدراسات والملاحظات فى الغرب أنهم أقل احساسًا بطبيعة العلاقة عندما يكون المطلوب منهم هو تحديد أو اختيار مسافتهم المثالية بالنسبة لشخص أخر (جلين ويلسون، ٢٠٠٠، ص٢١٥).

فهل الملاحظة السابقة تنطبق تماما على النساء والرجال فى مجتمعنا؟ فى واقع الأمر أن المرأة والفتاة تكون أكثر قرب وحميمية من السيدة الأخرى التى تعرفها.. لكن إذا تقدمت السيدة فى السن فلا يعنيها كثيرًا هذا الأمر ومن الممكن أن تقترب أكثر من أى رجل أو شاب (على أساس أنها فى منزلة والدته) وقد تحتاج إلى رعايته من خلال ان يمسك بيدها ويعبر بها الطريق إلى الجهة الأخرى مثلا، أو يساعدها فى تقديم أى مساعدة. لكن الأمر عند الرجال لا يختلف إذ يحاول أن تقترب من الأخر وأن يقيم معه حوارا، فقد يشاركه الأخر ذلك أو قد يلوذ بالصمت.

لكن الملاحظ أن النساء يملن إلى بعضهن البعض وكذا يفعل الرجال. وأن مسألة الاقتراب أكثر من اللازم إلى درجة (انتهاك) الخصوصية تعد من الأمور المألوفة فى مجتمعنا – عكس الحال فى المجتمعات الغربية حيث ينظر بكثير من الشك إلى الشخص الذى يقترب أكثر من اللازم من شخص أخر، بل قد يمنعه الشخص الأخر من خلال وسائل متعددة أما الحديث مباشرة عن ضرورة أن يحترم خصوصياته، أو من خلال نظرة زاجره له تحاول أن تذكره (بالخصوصية المكانية التى يريد الاحتفاظ بها لأنه من خلالها يؤكد تفرده وذاتيته).

**ج– الحيز الشخصى والمستوى التعليمى– الثقافى:**

نلاحظ من خلال مجتمعاتنا العربية أن المثقفين أن لم يك يعرفون بعضهم البعض فأنهم يكونوا أكثر ابتعاد عن بعضهم البعض سواء أثناء سيرهم، أو حتى إبان جلوسهم فى وسائل المواصلات (سابقة الحجز) أو فى الطائرات – مثلا – حيث يحرص كل فرد على أن يحتفظ بالخصوصية. عكس حال الأفراد الغير متعلمين مثلا (أو ما يطلق عليه تجاوزًا الأميين) حيث نجدهم أكثر انتهاك لخصوصيات الآخرين المماثلين لهم فى السن والمكان والنوع، بل ويطلب منه أن يساعده فى وضع ما يحمله من (حقائب أو شيل) أو يحكى له عن خصوصياته وربما ما يرهقه وينغص عليه صفو حياته فاذا بالآخر يتجاوب معه مؤكدا مقولة: كلنا فى الهم شرق.

**ماذا يحدث إذا أنتهك شخص الحيز الشخصى لشخص أخر؟**

واقع الأمر أن العديد من الدراسات والتجارب قد أجريت للاجابة عن هذا التساؤل .. وخاصة فى المتنزهات العامة فى الغرب إذ كان يطلب من شخص أو أكثر أن يجلس على المقعد الحجرى الذى يجلس عليه شخص فى المنتزة بالرغم من وجود مقاعد أخرى خالية وكانوا

يرصدون رد الفعل الذى يقوم به الشخص الأخر الذى تم انتهاك خصوصيته، فتم تسجيل وملاحظة الآتى:

أ – وجود تغيرات غاضبة على الوجه.
ب– الانتقال فورا إلى مقعد أخر خالى.
ج– أو (الزحزحه) من نفس المقعد حتى يصل إلى حافته الأخرى.
د– إمكانية أن يطلب من الشخص أن يحترم خصوصياته ويجلس بعيدًا عنه ويحترم خصوصياته. (Pennington, et al., 1991)

واعتقد أن ردود الافعال على انتهاك الخصوصية أو الحيز الشخصى تحدث (وربما بنفس الترتيب) فى مجتمعنا مع فارق أننا قد نبادر إلى تنبيه الشخص إلى أن الاماكن الخالية كثيرة (وربنا موسعها) .. أو قد نشكك (فى نفسنا) فى إمكانية أن يكون هذا الشخص: لص، أو شاذ جنسيا ويتوقف رد الفعل على (نوع الجنس) لهذا الشخص، وكذا سنه، ومظهره الخارجى ... إلخ.

والخلاصة أن الحيز الشخصى ومدى اقتراب الاشخاص من بعضهم البعض يكون قريبا جدا (إلى درجة الالتصاق) كلما كان هذان الشخصان يحبان بعضهما البعض، عكس الحال فى الاشخاص الذين لم يتفاعلوا مع بعضهم، أو حدثت بينهم ردود فعل (غاضبة) و(عقبات) إبان عملية التفاعل.

ومن خلال ملاحظاتى على الطلبة والطالبات فى الجامعة وإبان جلوسهم لتلقى المحاضرة يظهر هذا الأمر بجلاء إذ أن مجموعة الفتيات اللآتى يحببن بعضهن البعض يجلسن ملتصقات ببعضهن وربما يتركن مسافة فاصلة بين آخر فتاة فى الشلة وبين الفتاة الأخرى التى تنتمى إلى شله أخرى لدرجة أننى أحيانا أجد شله من الفتيات يجلسن ملتصقات ببعضهن البعض مع وجود مسافة فى البنش) خالية لو تحركن قليلا

وابتعدن من بعضهن البعض لاتحن الفرصة لان يجلسن فى (بحبوحه) وراحة .. ولكنه الحب والود والتفاعل الذى يربط بين شخص أو أكثر وقد لا يكون الأمر كذلك مع (شلة) أخرى.

جدير بالذكر أن مسألة الحيز الشخصى ربما تتم بطريقة لا شعورية بين الأشخاص. فغير معقول مثلا حين أريد أن أحادث صديق أن (اقيس) المسافة التى يجب أن تفصل بينى وبينه ولكنى أجد نفسى (لا أراديا) أقترب منه إلى درجة الالتصاق وكأن جسده قد أصبح (مغنطيسا) يجذب جسدى. عكس حال شخص أخر لم اتفاعل أو اتعامل معه من قبل.

**شكل رقم (٧)**

**يوضح وضع الجلوس المفضل لدى غالبية الفتيات والسيدات**



وضع من أوضاع جلوس المرأة المفضل حيث يشير هذا الوضع إلى الاتيكيت. من جانب أخر لا يجعل المرأة تجلس مثلها مثل الرجال (فاتحه لقدميها).

**الوضع الجسمى وإنماطه Types of posture :**

يستخدم الناس العديد من الأوضاع الجسمية أثناء تواصلهم مع الأخرين، ومن أشهر الأمثلة أننا نميل بأجسامنا إلى الإمام فى حالة ما إذا كنا نسلم أو نقابل شخصا عزيزا علينا، عكس حال شخص ينهض من مجلسه لكى (أو يتظاهر بذلك مثلما بفعل أغلب البوابين فى مصر) برد التحية على شخص (محايد) أى لا توجد تجاهه أى مشاعر نفسية إيجابية.

**وقد قدم جيمس James تصنيفا للاوضاع الجسمية يأخذ الإنماط أو الأشكال الأربعة الآتية:**

**النمط الأول من الأوضاع الجسمية:** الاقتراب أو الاقبال Approach حيث يتسم هذا الوضع بالانتباه والميل بالجسم إلى الامام.

**النمط الثانى من الأوضاع الجسمية الانسحاب** Withod rawal وهو عكس الاقتراب ويشتمل على توجهات حركية سلبية كالارتداد للخلف أو التحرك بعيدا.

**النمط لثالث من الأوضاع الجسمية فى الامتداد** Expansion كما فى حالات التفاخر أو الغرور ويشتمل هذا الوضع على انتصاب الرأس والصدر وانفتاح الاطراف (السفلى).

**النمط الرابع من الأوضاع الجسمية التقلص أو الانكماش** Contraction ويشتمل على خفض النشاط والشعور بالوهن والتهالك أو التراخى.

كما أن الأنماط الأربعة السابقة ووفقا لحالة التواصل والتفاعل بين الفرد والآخرين من الممكن أن تصنف بدورها ومرة أخرى إلى أربعة أنماط تلخص طبيعة التفاعل وهى:

**النمط الأول:** يكون التفاعل فى الغالب بين الأفراد من النوع الدافئ Warm.

**النمط الثانى:** يكون التفاعل فى الغالب بين الأفراد من النوع البارد Cold.

**النمط الثالث:** يكون التفاعل فى الغالب بين الأفراد من النوع المسيطر Dominant.

**النمط الرابع:** يكون التفاعل فى الغالب بين الأفراد من النوع الخاضع Submissive.

حيث الانجذاب بين الأشخاص يتميز باقتراب الجسد إلى درجة التلامس مع عدم شعور أى فرد منهما بانتهاك حيزه الشخصى أو خصوصيته، فى حين أن (المقت أو الكراهية) بين الاشخاص من جراء (الفشل فى التواصل أو التفاعل الاجتماعى) يتولد عنها الانسحاب بعيدا عن الشخص.

كما أن السيطرة يتم التعبير عنها من خلال العديد من الاوضاع الجسدية حيث يقف الفرد المسيطر بأحساس معين، وحتى فى حالة الجلوس فأنه يتخذ وضعا معينا (يكون فى الغالب مسترخيا). عكس الحال فى موقف أو حالة الخضوع حيث يكون الشكل العام للجسم (خائفا) و(متلعثما) و(مترددًا) .. كما أن الشخص الخاضع حتى وان جلس فإن جلوسه يتسم بالعديد من السمات من قبيل تثبيت قدميه وركبتيه تكونان متجاورتين بإحكام، ويعقد يديه فوق صدره، وإن كان مرتديا على رأسه شيئا غالبًا ما يرفعه ويضعه فوق حجره (جلين ويلسون، ٢٠٠٠، ص ص٢٠٦-٢٠٧).

وقد توصلت العديد من الدراسات إلى أن أوضاع الجسم لها علاقة بالنوع gender حيث أن وقفة المرأة غير وقفة الرجل حيث تتميز

بضرورة (ضم الطرفين السفلية إلى بعضهما البعض) مع الحرص على أن يكون الضم (غير مفتوح بصورة ملفته للنظر إبان حديثها مع الاخرين) وأن يكون الصوت ونغماته وتموجاته أقرب إلى (الهمس) خاصة وهى تحادث امرأة مثلها تكن لها مشاعر الحب والود. فى حين أن الرجل ذوى المكانة الاجتماعية المرتفعة حين يقف فإن وقفته تكون فى حالة استرخاء ويضع يده فى جيبه غالبا.

فى حين رصدت العديد من الدراسات أن الرجل ذوى المكانة الاجتماعية المتدنية حين يقف فإن وضعه الجسمى يكون أكثر تصلبا وجمودًا واستقامة.

كما لوحظ أننا لو كنا مهتمين بالموضوع الذى يحادثنا فيه الشخص الاخر فإننا لا إراديا نميل بأجسامنا إلى الامام (كما يحدث هذا فى الغالب حين نريد إن نهمس بسر إلى شخص أخر إذ لا شعوريا ومن خلال لغة الجسد كما تظهر فى هذه الحالة من خلال إيماءات الوجه ونظرات العين وارتجاف الشفتين .. إلخ) فإننا نميل لا شعوريا إلى الامام لدرجة أن يحدث تلامس بين جسدينا).

كما تم التوصل إلى حقيقة أخرى من خلال أوضاع الجسد وهى أن التعبير والايماءات الوجهيه (أى إيماءات الوجه) توضح وتعكس انفعالات معينة إلا أن وضع الجسم الذى يتخذه أنما ينقل هذه الانفعالات إلى الأخرين.

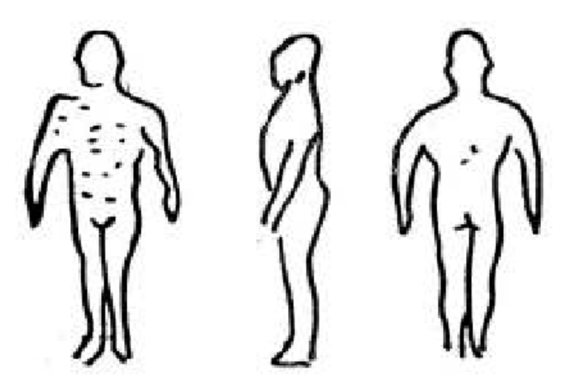
كما لوحظ أن الإيماءة بالرأس دليل على الموافقة يكثر حدوثها لدى الاصدقاء فى موقف التفاعل الاجتماعى أكثر من حدوث ايماءات متكررة بالرأس فى حالة الاشخاص غير المتوافقين مع بعضهم البعض.

كما أن الملاحظات قد أوضحت أن أوضاع الجسم لدى المرأة تختلف عن مثيلاتها لدى الرجل بصفة عامة حيث تفرض التربية (والاتيكت) على المرأة أن تكون أقل حركة وانفتاحًا لاجزاء جسمها مقارنة بالرجل .. وتصدق هذه الملحوظة فى مجتمعنا المصرى والعربى .. حيث إذا جلس الرجل مثلا وهو فى الغالب مرتدى للبنطال فأنه يجلس على سجيته وتكون هناك مسافة ما بين ساقية .. ولا يشعر حرجا من جراء ذلك.

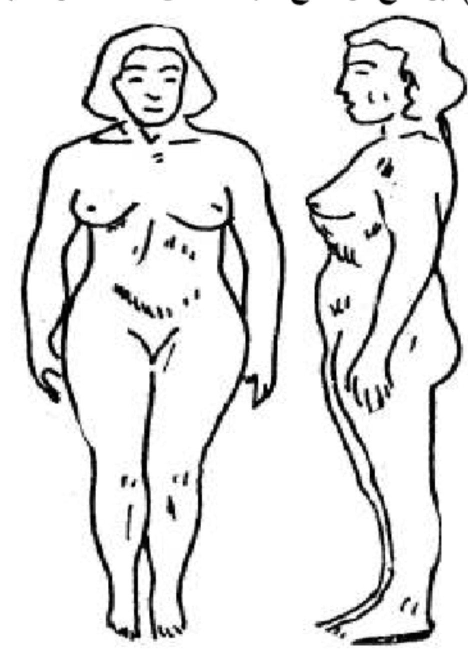
فى حين أن السيدة أو الفتاة فى حالة ارتداءها للبنطال والبلوزة فأنها تضع ساقا على ساق حتى لا تكون المسافة ما بين ساقيها واضحة بل تسعى إلى التصاق ساقيها من خلال (طريقتها فى الجلوس).

والأشكال التالية توضح ذلك ناهيك عن وجود العديد من المهن (راقصات البالية مثلا) قد يملكون قدرة فائقة على التحكم فى أوضاع الجسد وأحداث تشكيله أو وضع قد لا يقدر عليه الآخرون.

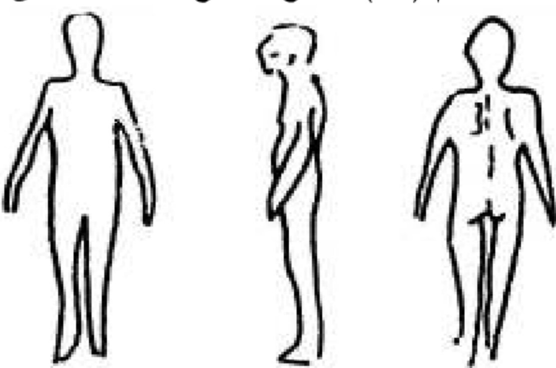
شكل رقم (٨) يوضح أوضاع الحيز الشخصى لدى النساء والفتيات



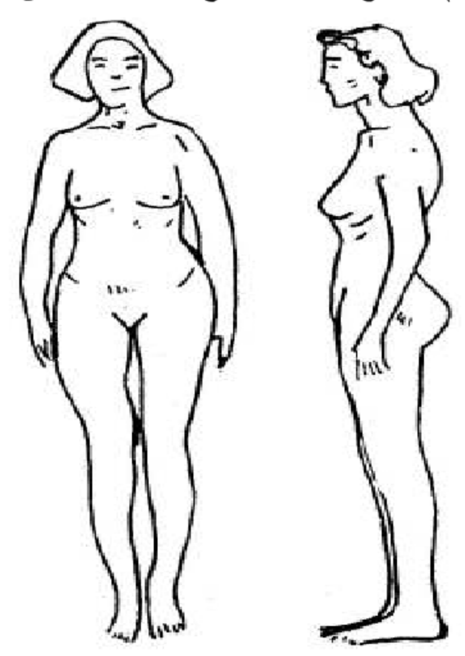
شكل رقم (٩) يوضح أوضاع الجسد لدى النساء والفتيات



شكل رقم (١٠) يوضح أوضاع الحيز الشخصى



شكل رقم (١١) يوضح بعض أوضاع الحيز الشخصى لدى النساء



(نقلا عن: محمد صبحى حسنين ١٩٧٨) الجزء الثانى ص ص١١١-١١٢

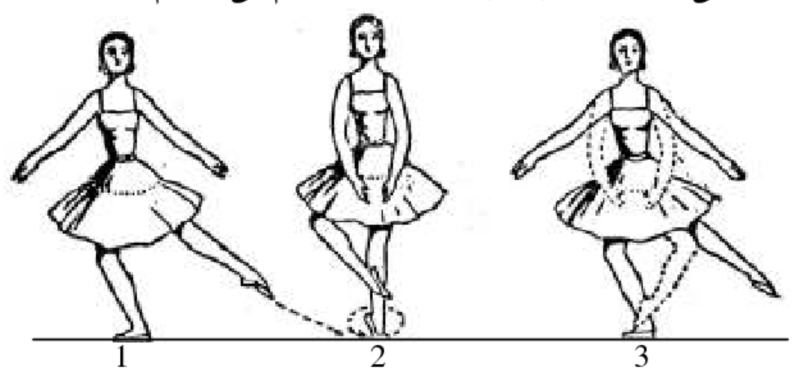
شكل رقم (١٢) يوضح أوضاع الحيز الشخصى
وعلاقته بالحالة الانفعالية لدى السيدات والفتيات



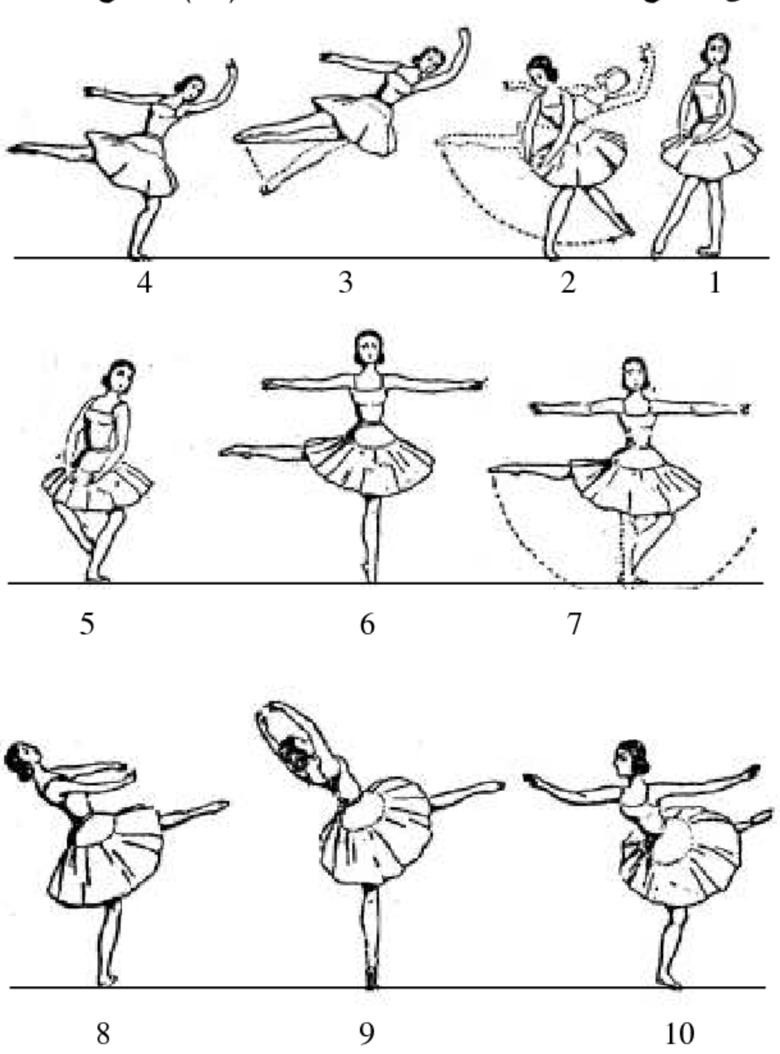
شكل رقم (١٣) يوضح لغة الجسد وأوضاعه المختلفة



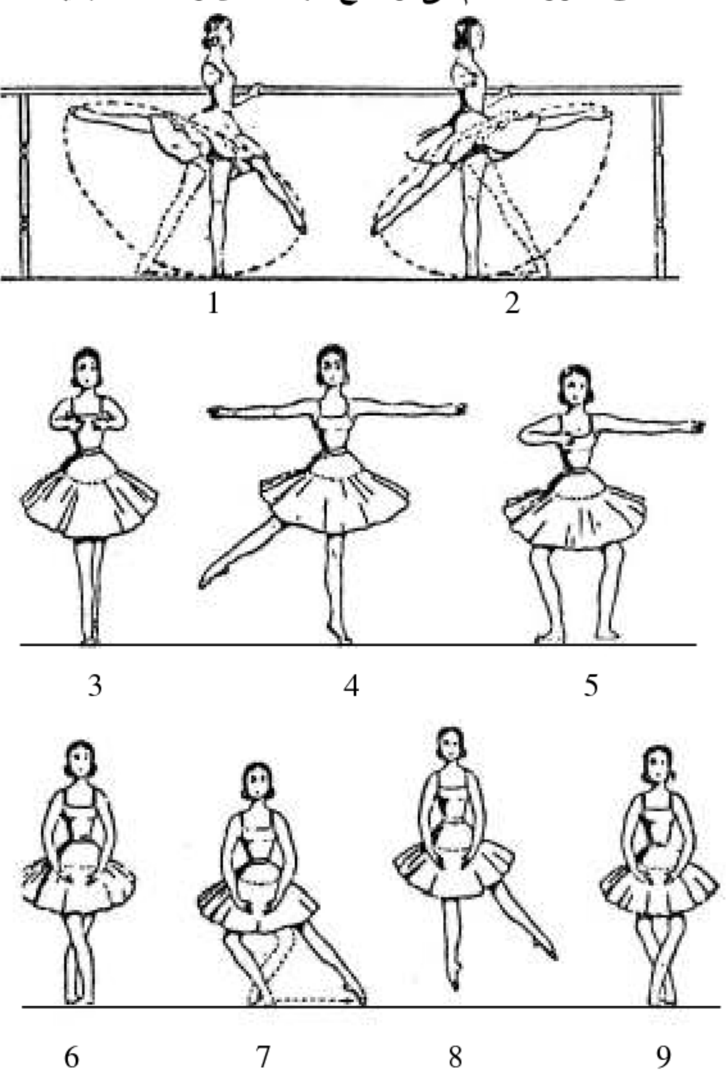
شكل رقم (١٤) يوضح ثلاث أوضاع للجسد
فى رقصات البالية حيث تصل قمة التحكم فى الجسم وأوضاعه



**شكل رقم (١٥) يوضح بعض مظاهر التحكم**
**فى أوضاع الجسد لدى راقصات البالية من خلال (١٠) أوضاع مختلفة**



**شكل رقم (١٦) يوضح (٩) أشكال**
**من صور التحكم فى أوضاع الجسد لدى راقصات البالية**



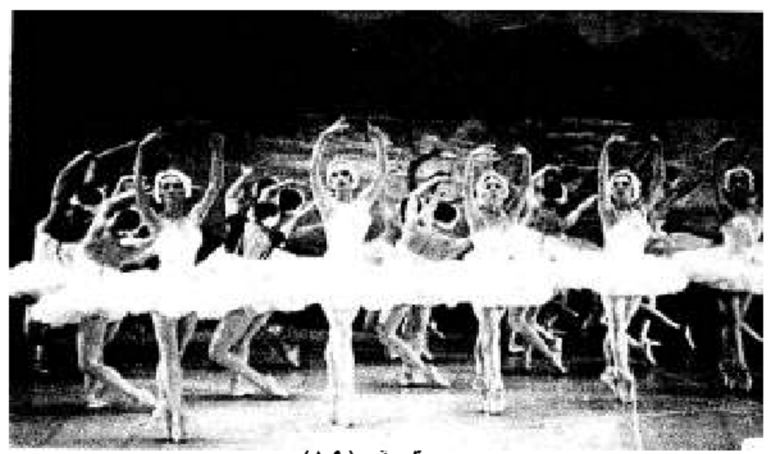
**شكل رقم (١٧) يوضح بعض مظاهر**
**التحكم فى أوضاع الجسد لدى راقصات البالية**



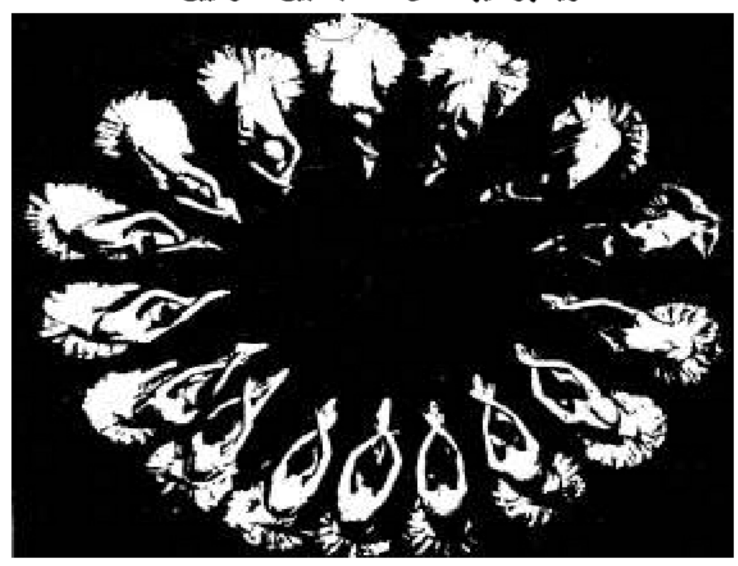
(رسوم البالية نقلا من كتاب أحمد حسن جمعة ٢٠٠٥)



**صورة رقم (١٨)**
**صورة توضح التوافق فى الأداء للتشابه فى الإمكانيات الجسمانية**



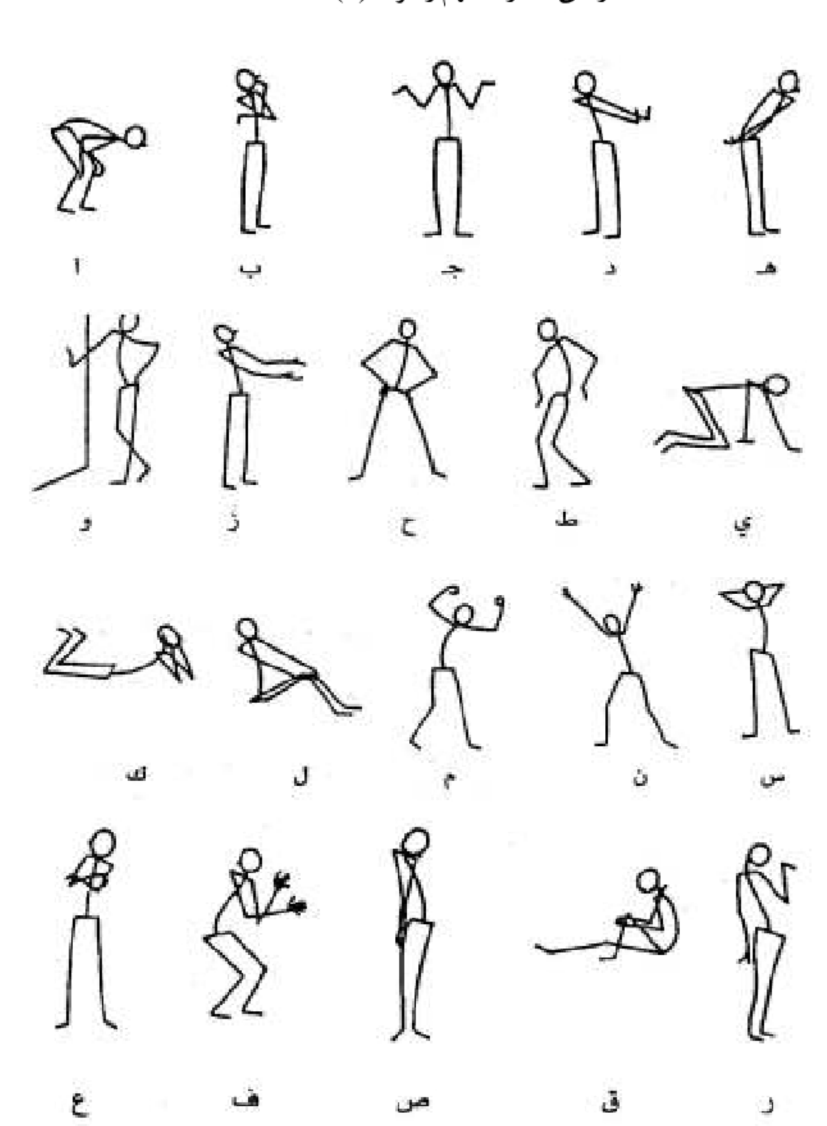
صورة رقم (١٩)
صورة تمثل هيئة البالية من باليه "بحيرة البجع"
ويظهر فيها مدى التشابه بين المؤديين



صورة رقم (٢٠)
صورة توضح شكل دائرى من باليه بحيرة البجع



صورة رقم (٢١)
صورة من باليه شوبنيانا وتمثل فيها هيئة البالية نصف دائرة




**شكل رقم (٢٢) ويوضح معانى بعض الأوضاع الجسمية**

أ – محب للاسطلاع أو فضولى Curious.
ب– متحير Puzzeld
ج– لا مبال Indifferent
د – يرفض Rejecting
هـ– يراقب Watching
و– مكتف بذاته Self-satisfied
ز– مرحب Welcoming
ح– عاقد العزم Determind
ط– متسلل Stealthy
ى– باحث عن شىء Searching
ك– يشاهد Watching
ل– منتبه Attentive
م– غاضب بعنف Violent anger
ن– مستثار Excited
س– يتمطى/ يبسط جسمه Stretching
ع– مندهش، مسيطر، متشكك Surprised, dominating, suspicious.
ف– يخفى شيئا خشية افتضاحه Sneaking
ص–يشعر بالخجل Shy.
ق– يفكر Thinking
ر– متأثر وجدانيا Affected

(جلين ويلسون، ٢٠٠٠، ص٢٠٩).

وتوجد بعض التفسيرات التحليلية النفسية لأوضاع الجسم

**جدول رقم (٢٣)**

**يشتمل على بعض التفسيرات التحليلية النفسية لأوضاع الجسم**

| أجزاء الجسم | الوضع | التفسير |
|---|---|---|
| الذراعان | ١- الذراعان متعانقتان، حركة تطويق للذات.<br>٢- القبض على صدر الرداء بإحكام.<br>٣- هز الكتفين استهجانا أو لا مبالاة. | ١- حماية الذات، خاصة فى منطقة الصدر، والانسحاب.<br>٢- مخاوف من الأذى البدنى.<br>٣- الاستسلام للشعور بالعجز. |
| الساقان | ١- متصالبتان بدرجة كبيرة (لدى الإناث).<br>٢- غير متصالبتين.<br>٣- تصالب استعراضى بالساقين.<br>٤- لا حراك فى منطقة الحوض. | ١- حماية الذات، والانسحاب.<br>٢- الغزل أو المعابثة.<br>٣- الغزل أو المعابثة.<br>٤- الكف أو الكبح الجنسى. |
| الجذع | ١- طريقة عسكرية متصلبة أو متيبسة فى الجلوس أو الوقوف أو المشى (لدى الذكور)، ومتكلفة الجدية وعمودية (لدى الإناث).<br>٢- طريقة مزهوة أو مختالة ومتكلفة ومتصنعة فى المشى، الوقوف، الجلوس... إلخ.<br>٣- يتساقط إعياء، فاتر الهمة، خامل.<br>٤- يستكين فى مقعده، واهن، شبقى الطابع. | ١- قلق حبيس.<br>٢- صراع بين الغزل والخجل.<br>٣- العجز وطلب المساعدة.<br>٤- يعبر عن الاندفاعات الجنسية. |

(جلين ويلسون، ٢٠٠٠، ص٢١٠)

**الملابس والألوان: Costume & Colour :**

ليست الملابس مجرد أغطية تحمى أو نغطى بها أجسادنا ذلك لأن الملابس واختيارها، كما أن اختيار اللون الذى يفضله الشخص يلعب دورا لابأس به فى فهم أفضل لسيكوجية الجسد ولغته.

فالملابس قد تعكس نوع gender الشخص وما أن كان ذكرا أم أنثى، كما أنها توضح طبيعة مهنة الشخص حيث أن بعض المهن تشترط ارتداء (يونيفورم) معين وأحيانا ما يتم تغييره فى الصيف وفى فصل الشتاء (الشرطة والقوات المسلحة) كمثال.. كما اننى لاحظت إبان تواجدى فى العراق فى أوائل الثمانينيات من القرن الماضى أن المرأة الكردية ترتدى ملابس تنم وتكشف عما أن كانت متزوجه أم لا من خلال وضع شارة معينة على الصدر ولاشك أن (هذه معلومه) تقدم للآخرين بدلا من البحث والتنقيب عما إذا كانت ترتدى دبلة أم لا .. وما أن كانت تضعها فى أصبع يدها اليسرى (حيث له دلالة) أم فى أصبع يدها اليمنى وهكذا والواقع أن الحديث عن الملابس والألوان يطول بيد أننا سنقتصر حديثنا فى النقاط الآتية:

**هل سيكولوجية الملابس علمًا أم مجرد اجتهادات وخواطر وانطباعات؟**

فى الواقع إن سيكولولجية الملابس فرع من فروع علم النفس، وعلم النفس أصبح علمًا بالمعنى المتعارف عليه، حيث إن خصائص أى علم تنحصر فى:

أ - أن العلم يتميز بأنه امبريقى أى يركز على المعلومات الواقعية دون أن يعنى ذلك استبعاد المعرفة الاستنتاجية والمفاهيم المجردة.

ب- أن العلم يتناول القضايا والتى تناقش العلاقة بين شيئين يتبعهما حكم صدق أو كذب.

ج- أن العلم منطقى بالرغم من أن المنطق ليس علمًا إلا أنه لا غنى للأخير عن الأول.

د – أن العلم عام بمعنى أنه يحدد إجراءات التعرف على الظاهرة فى الواقع.

هـ- أن العلم يسعى إلى حل المشكلات.

و- أن العلم يميل إلى التجريد.

ز- أن المعرفة العلمية تتخذ شكل النسق من خلال تحقيق مبدأ الاتساق.

ح- أن العلم يتميز بالاستمرار من خلال تراكم المعلومات (عبد الباسط عبد المعطى ١٧، ١٩٨٤).

ولذا فإن علم سيكولوجية الملابس علما؛ لأن الملابس قد ارتبط وجودها بوجود الإنسان، صحيح أن الإنسان القديم قد لجأ إلى وسائل متعددة وبدائية معتمدًا على الخامات الموجودة فى البيئة المحلية، فمن المعروف تاريخيًا أن الإنسان الأول قبل التوصل إلى معرفة طريقة الغزل والنسيج كان يلجأ إلى تغطية جسده بجلود الحيوانات، وقد ظل استخدام الجلود فى الملابس حتى بعد معرفة طرق الغزل والنسيج، كما كان البعض الآخر – حتى قبل اكتشاف هذا الحل لتلك المشكلة – يلجأ إلى تغطية عورته باستخدام أوراق الشجر (خاصة ورق التوت) أو حتى بعد اختراع الأقمشة كان البعض يلجأ إلى تغطية العورة فقط بالملابس، حيث كان يربط وسطه بمئزر يتدلى إلى أسفل وتحديدًا إلى منتصف الفخذين ثم تطورت الأزياء الخاصة بالرجال والنساء والأطفال وجميع الاعمار والتى تعكس العديد من السمات والمتغيرات ولذا فإن هذا الفرع من العلم يجب الاهتمام به، وقد تجلت صعوبة ذلك حين أخذنا نبحث فيما كتب عن هذا العلم فلم نجد إلا شذرات قد كتب عنه دون قصد هنا أو هناك. أو مقالات تقدم وجهات نظر لها أهميتها فى سيكولوجية الموضة، ولذا فنحن نحاول

جاهدين فى هذا الفرع من علم النفس مركزين فى المقام الأول على الملابس التى تعكس طبيعة الشخصية، وقد نضطر إلى الرجوع إلى الماضى، وقد نضطر إلى تقديم ملاحظات عن الأزياء، وقد نصيب وقد نخطئ، إلا أن ذلك لا يبرر عدم قيامنا بهذه المحاولة.

**هل علم سيكولوجية الملابس يواجه العديد من العقبات؟ وإذا كان الأمر كذلك فكيف بنا أن نتعامل مع هذه العقبات؟**

يواجه هذا الفرع من العلم العديد من الصعوبات نجملها فيما يلى:

**١ - صعوبات التفرد:**

ونقصد بها أن الذى يريد أن يتعمق فى سيكولوجية الملابس سيدرك أن لكل مجتمع، بل لكل مرحلة تاريخية أزياءها وملابسها الخاصة بها، وإن التعرف على طبيعة الملابس فى هذا العصر ليس كافيًا لإلقاء الضوء حول سيكولوجية من يرتديها؟ وما هى العوامل المختلفة التى حتمت ظهور هذا (الموديل) بهذا الشكل وفى هذا التوقيت بالذات؟ وهل جاء الزى ليعبر عن العديد من المتغيرات؟ أم ماذا؟

وهى صعوبات ستظل قائمة إذا أخذنا فى الاعتبار قضية ارتباط الزى بالهوية الوطنية لشعب ما.

**٢ - صعوبة التغير:**

ونقصد بها أن الموضة متغير ومجنونة وغير ثابتة، وما كان سائدًا فى مرحلة ما أضحى كلاسيكيًا وقديمًا فى مرحلة أخرى، خاصة، إذ أخذنا فى الاعتبار أن الموضة قد لا تستمر عامًا بل يمكن أن تتنوع وتتغير وتتبدل من فصل إلى فصل آخر، فملابس الصيف غير الشتاء والخريف غير الربيع وهكذا، ولذا فإن من يريد تتبع (الموضات) عليه أن يكتشف الآتى:

أ – هل هناك إمكانية للتنبؤ بشكل الموضة فى المستقبل؟!

ب– أم أن الأمور تسير وفقًا لرغبات مصممى الأزياء العالميين وفرض أذواقهم على الآخرين.

خاصة إذا أخذنا فى الاعتبار أيضًا انتشارها على أساس الإيحاء أو المحاكاة أو التقليد.

**٣– تشابك العوامل فى الملابس:**

بمعنى أن الملابس وإن كانت تهدف فى المقام الأول إلى ستر الجسم إلا أن الأمر لا يقف عند هذا الحد بل يتشابك مع هذا الاحتياج العديد من العوامل أهمها طبيعة المناخ، وما إذا كان حارًا أو باردًا، حيث يفرض زيًا معينا؟ من حيث السمك أو اللون، إضافة إلى ارتباط الزى بطبيعة مهنة الشخص، أو الموضة الأكثر انتشارًا فى المجتمع وهذا يقودنا إلى التعرف على كافة الظروف السياسية والاجتماعية والاقتصادية والأخلاقية والدينية التى ارتبطت بقبول غالبية أفراد المجتمع لزى ما، ولذا فإن من يريد أن يفهم (سيكولوجية زى ما لمجتمع معين عليه أن يدرس كافة التيارات التى تمور داخل المجتمع، وكافة العوامل التى تفاعلت وقادت إلى هذا القبول الاجتماعى لهذا الزى بالذات.

**٤– تأثير الملابس بالسائد فى الحضارات أو المجتمعات الأخرى:**

وإذا كانت الصعوبة الثالثة قد عبرنا عنها بضرورة الأخذ فى الاعتبار كافة المتغيرات التى تحدث فى المجتمع، فإننا فى هذه الصعوبة نزيد من رقعة الصعوبات بالتأكيد على ضرورة الأخذ فى الاعتبار أهم تيارات الموضة فى المجتمعات الأخرى. وإذا كان التاريخ يثبت لنا وجود تغيرات أساسية فى زى المرأة الفرعونية وفى عصر الدولة الحديثة (حيث تميزت الأزياء بالكشكشة والكسرات والثنايات والبليسية

نتيجة استخدام وتنوع الأقمشة الشفافة والخفيفة) فإن الثابت تاريخيًا أن هذا النوع من الملابس قد وصل مصر عن طريق الهند أو أرض عيلام الكائنة شرق العراق، وقد يكون هذا أجهادًا صحيحا إضافة إلى ما ذكر البعض أن الموضة تقليد وأنها مرتبطة بالسائد فى المجتمع، والبعض يرى أنها لا تتأثر بالسائد فى المجتمعات الأخرى، وهكذا ينفتح المجال للاختلاف حول طبيعة ودوافع وأسباب وتنوع الموضة وليس هذا فحسب بل نجد من يتعصب لها ويعدها من قبيل الرقى والتقدم، فى حين يرى البعض الآخر أن الركض خلف الموضة وعدم مراعاة قيمة البيئة التى يعيش فيها الشخص إنما يعد ذلك من قبيل الاغتراب والانحطاط الخلقى والحضارى.

**٥- ارتباط الموضة فى الملابس بأشياء أخرى:**

ولعل أهم الأشياء هى: الحلى ومستلزمات الزينة والتجميل وحقائب اليد والجوارب والأحذية، وأغطية الرأس، ولا شك أن النساء تحديدًا يميلون إلى الاهتمام بمثل هذه القضايا، والتى تعكس بصورة واضحة جمال وأناقة الملبس، مثل استخدام المرأة – مثلا الصور الفرعونية القديمة – الأقراط والخواتم والعقود والقلائد التى كانت مرصعة بالأحجار الكريمة والذهب واللؤلؤ والفيروز والعقيق وغير ذلك من الأحجار، وصحيح أن تاريخ ارتباط الأزياء بمكملات التجميل غير محدد تاريخيًا إلا أن ذلك لا يمنع من الاستنتاج أن تاريخ الحلى ارتبط بتاريخ الملابس وإن كانت – طبعًا – الملابس والتفكير فى ستر الجسد قد سبق الاهتمام بالحلى ولذا من يريد أن يدرس ويتعمق فى سيكولوجية الملابس عليه أن يهتم بنفس القدر بالحلى والذهب وأغطية الرأس والقدمين، وغيرها من العوامل التى تبرز جمال الملبس، والجسد خاصة إذا أخذنا فى الاعتبار أن التاريخ قد أثبت أن الرجل القديم كان مثله مثل

المرأة يرتدى ويهتم بالحلى على حد سواء (ثريا نصر، زينات طاحون ١٩٩٦، ٢٥).

كما أن بعض شرائح أو طبقات المجتمع فى الهند لهم زى خاص بهم، حيث شاهدت مثلا فى إحدى الدول العربية بعض الهنود الرجال يلفون الجزء الأسفل من جسدهم بقطعة قماش أشبه "بالفوطة" وبعض الباكستانيين يرتدون جلبابًا مختلفا قصيرًا ومفتوحًا من الجانبين أسفله بنطال من نفس نوع القماش، كما أن بعض النساء الهنديات يكشفن مثلا المنطقة السفلى من بطونهن، وحين استفسرت عرفت أن ذلك لا يمثل عيبًا ولا قصدًا من الإثارة يقصد به حقيقة تتمثل فى أن البطن منطقة مقدسة (لأنها أصل الحياة ومصنع لإنتاج البشر) وهذا يجعلها فخرًا لا إثارة ولا خروجًا عن الأعراف مثلا وهكذا فإن المتأمل فى قضية الأزياء والملابس يجد عند أصحابها ردودًا لتحيزهم لزيهم الوطنى، وأحيانًا لا يعرفون أسباب ذلك؛ إلا أن ذلك التمسك بالزى الوطنى يعد سمة من السمات التى تميز شخصية الفرد ومدى ولائه لمجتمعه حتى وإن كان فى مجتمع آخر يخالف زى أفراده ما اعتاد هو من زى يعبر به عن هويته الوطنية.

**٦- اختلاف الآراء فى الموضة :**

منذ القدم اختلفت الآراء فى الأزياء وارتباط الأفراد بزى خاص بهم، ومن الآراء القديمة فى الموضة مثلا رأى (رومو) حيث يرى أن الموضة تعوض عدم إشباع أو عدم كفاية الحاجات الشخصية أو حاجات الجماعات الاجتماعية، وهى هنا تقوم بوظيفة المنظم للحاجات الاجتماعية، وهى تظهر أحيانًا نتيجة اغتراب الشخص فى المجتمع وعدم مبالاته به.

فى حين يرى (زيميل) Zimmil أن الموضة صمام آمن تفلت المرأة من حاجتها إلى بعض الاختلافات من النساء الأخريات وأن يكون لديها شيء يلفت الانتباه إليها (محمد سلامة ١٩٨٨، ١١).

**٧- الملابس والتنميط الجنسى:**

ونقصد بهذه الصعوبة اتفاق أفراد المجتمع أن ملابس الرجال يجب أن تختلف عن ملابس النساء، وأن الألوان التى يجب أن يرتديها الشباب (لا تثير الاستياء) يجب أن لا يرتديها كبار السن، وهكذا فمن أراد أن يدرس سيكولوجية الملابس أن يأخذ فى الاعتبار طبيعة النوع، بل وطبيعة المرحلة العمرية، وطبية المهنة، وطبيعة الحالة الاجتماعية والاقتصادية والثقافية والتعليمية لمن يريد دراستهم، وهكذا تتعدد وتتنوع دراسات سيكولوجية الملابس.

**٨- الملابس وطبيعة المهنة:**

تفرض طبيعة كل مهنة زيًا معينًا، فالفلاح الذى يعمل فى الحقل طول يومه يتطلب عمله زى يناسبه وقد وجد أن الجلباب الواسع أفضل زى يناسبه ولا يعوق حركته فى أداء عمله، فى حين يرى بعض من يعملون فى الورش والميكانيكا أن ارتداء (العفريتة) أفضل وسيلة للحركة وأيسر فى أداء المهارات التى تتطلبها الميكانيكا من تآزر حركات الأصابع والعين والفك والتركيب.

كما أن رجال الدين الإسلامى والمسيحى مثلاً لهم زيهم الخاص بهم يميزهم، وهكذا نجد أن كل مهنة لها زيًا خاصًا بها يحتم الوقوف على طبيعة ملابس كل مهنة أو الألوان المفضلة وطبيعة الأقمشة المناسبة، وما رأى أصحاب المهنة فى ملابسهم وهل يلتزمون بالزى الخاص بهم أم ينتهزون الفرصة كلما سنحت الظروف ويقومون بالتغيير؟ ولاشك أن الوقوف على مثل هذه القضايا يحتاج إلى العديد من

الدراسات الميدانية والتى تهدف إلى سبر أغوار ملابس الشخصية المصرية للوقوف بصورة عملية على طبيعة الأزياء وسيكولوجياتها لدى الشخصية المصرية.

**العلاقة بين نمط الشخصية وألوان الملابس المفضلة:**

ومن الطريف أن بعض المجلات الأكثر انتشارًا بين الشباب تقدم بعض المحاولات عن العلاقة بين طبيعة الشخصية ولون الملابس المفضلة لها وسوف نقدم على سبيل المثال محاولة لذلك من تلك المحاولات ما ذكرته مجلة الشباب فى أحد أعدادها وهو

**شخصيتك من لونك المفضل (دراسة نفسية تحلل شخصية الإنسان من خلال ألوانه المفضلة)**

بعض الدراسات النفسية تؤكد أن اللون المفضل لكل شخص يعكس إلى حد ما بعض جوانب شخصيته وتساعد على فهمها وتحليلها.... وعلى هذا الأساس قد تستطيع فهم بعض ملامح شخصيتك... من ألوانك المفضلة.

**الأحمر مستقيم:**

فالذى يفضل اللون الأحمر مثلا تقول له هذه الدراسات: أنت ماهر، مستقيم قوى الإرادة وبقليل من التفكير يمكنك أن تحسن التعامل مع مختلف الحيل والمواقف المربكة، كريم، معطاء ومحاط دائما بصحبة عظيمة أيا كانت الدائرة الاجتماعية التى تتحرك فيها، ولكن يمكن أن تصبح أكثر من عنيد فى بعض الأوقات دائمًا ما ترفض أن تفعل ما يطلب منك الآخرون أن تفعله.... لكنك كلما تقدمت بك الحياة سوف تصبح أكثر حرية واستقلالا وسوف تلعب قدرتك على الإبداع ومهارتك دروًا كبيرا فى تقدمك كما ستساعدك شخصيتك القوية على

التكيف بصورة جيدة مع كل التغيرات والبدايات الجديدة لكن يجب عليك أن تحاول أن تطرح الماضى جانبا ولو أنك أردت النجاح.

**الأبيض هادئ :**

أما من يهوى اللون الأبيض فتقول له: أنت تكره كل أنواع العنف والاحتكاك لأنك هادئ ومتفهم... دافئ القلب، ودود لكل المحيطين بك، حساس وشديد الاهتمام بالآخرين... سعيد دائمًا تعرف كيف تقضى وقتًا طيبًا... لديك مشكلة فى اتخاذ القرارات لكنك مع مرور الوقت سوف تزداد حكمة مما يساعدك على إحراز التقدم وسيزداد اهتمامك ببيتك وأسرتك وحبك للأشياء الجميلة المحيطة بك، وكلما ازداد نضجك زادت قدرتك على التعلم والحذر والبعد عن التهور فى اتخاذ القرارات الصحيحة فى جميع المجالات.

**الأزرق مرح: ولمن يهوى اللون الأزرق تقول له:**

أنت قنبلة من المرح لا توجد لحظة كئيبة معك أو تحيط بك وهذا بالتأكيد لأنك ملول بطبيعتك لا تستطيع أن تمكث فى مكانك كثيرًا وهذا مجرد جانب من شخصيتك التى تجعلك أكثر اثارة أما الجوانب الأخرى فأنت متفائل، وعليك أن تحاول كبح جماح رغباتك فى القيادة والزعامة لأن ذلك يزج بك فى المشاكل.... مع تقدمك فى السن ستستطيع التعرف على موقع مواهبك الحقيقية مما سيجلب لك السعادة لأن شخصيتك الرائعة المليئة بالحيوية تزيد من قدرتك على النجاح لكن احذر الغرور والسخرية من الآخرين.

**ولمن يحب اللون الأخضر تقول له الدراسة:**

أنت كريم وواسع الأفق وقوى الإرادة ومحدد يعتمد عليك وتتحمل المسئولية معظم الوقت تصبح عنيدا عندما تشعر بأنك مهدد لا تتحمل التركيز الطويل لكن عندما تركز ذهنك فى أى شىء يمكنك غالبًا أن

تصل إلى نهايته.... ومع مرور السنين ستتعل كيف تهدئ من إيقاع حياتك وتحتوى المواقف المختلفة بالسيط على انفلات أعصابك..... حاول أن تتغلب على عنادك وتوضح للناس أن لديك قدرات أكثر مما يتوقعون.

**الأصفر موهوب :**

أما من يحب اللون الأصفر فتقول له هذه الدراسات أنت متألق، لامع مليء بالبهجة... مرح سريع الخاطر.... متعدد المواهب.... فى نقد مستمر لأنك من أكثر الشخصيات جاذبية لكن لا يمكن الاعتماد عليك كثيرًا فى بعض الأحيان لذا فإنه ربما تكون فكرة جيدة تفكر أكثر وتثرثر أقل.... وع تقدمك فى السن سوف تثق تدريجيًا فى مواهبك المتنوعة.... كما ستساعدك شخصيتك المتفتحة على التنقل من مكان لآخر.... فقط عليك أن تبذل جهد أكبر حتى تستطيع كسب ثقة الآخرين.

**البنى رومانسى :**

وتقول هذه الدراسات لمن يهوى اللون البنى أنت شخصية رومانسية... تعطى بالرغم من التقليل من شأنك كمثال... تضخم كثيرًا من مواهبك لكن الممارسة تظهر حقيقتك وخاصة حين يتعلق الأمر بالأشياء التى لا تتميز فيها.... طموح، وهدفك الرئيسى أن تحصل على حياة سهلة ومريحة لذا يمكنك أن تصنع الكثير فى وقت قصير، ويمكنك أن تنتقل من الهدوء للغضب فى لحظة لأنك مثل البحر متقلب ودائم البحث عن الكمال، قد تزداد تحفظًا مع تقدمك فى السن ولن يقلل هذا من سعادتك، كما سيزداد احتياجك إلى مشاركة الآخرين وستزداد موهبتك فى التعامل مع المواقف الحرجة.

**أما من يهوى اللون البنفسجى فتقول له:**

أنت مفكر شديد الذكاء ولا تحتاج لتأكيد ذلك. أنت فى الغالب شديد الحساسية، وفنان... ربما تعانى بعض المتاعب فى الاندماج مع الواقع فى بعض الأوقات لأنك تفضل صحبتك الخاصة وتجد أنه من الصعب أن تختلط مع الجنس الآخر... احتياجك الشديد للخصوصية يجعلك يبدو وكأنك ترفض الآخرين رغم أن منظارك للحياة وردى ملون تتظاهر بأن مشاكلك لا وجود لها وأن لم تتخلص من هذه النزعة ستواجه العديد من المشاكل.

**البرتقالى عقلانى :**

أما من يحب اللون البرتقالى فتقول له أنت واحد من منظمى الحياة وتحب ألا تكون مسئولاً عن كل شىء وكل الأشخاص، فى معظم المواقف لك أكثر من منافس لكنك لم تهتم بالقتال فى سبيل من تريد أيًا كان الهدف... لأنك تدرك أنك طموح جدًا ولا تسهل هزيمتك، وتدرك أن النجاح يأتى بعقلانية شديدة لذا ترفض أن تراكب أى نوع من الحماقة من جوانبك السلبية إنك قليل التفكير فيما يتعلق بالمشاعر وربما تؤذى الآخرين بكلماتك وسلوكك أحيانًا ومع الأيام سيزداد إحساسك بالمسئولية وستدرك أن البقاء فى مكان واحد لمدة طويلة لا يساعد بالضرورة على تحسين طبيعتك المتملة القلقة وسوف يدفعك هذا إلى التحرك أكثر كما سييزداد اهتمامك بالآخرين وستبذل مجهودًا مضاعفًا للحفاظ على مشاعرهم.

**أما من يحب اللون الأسود فيقولون له:**

أنت مبدع وأديب أو موهوب فى الأشياء الكبرى الهامة لكنك لا تستغل مواهبك فى حدودها القصوى لديك صبر كبير على التعامل مع الآخرين تتميز بالاستقامة ويجذبك ذلك إليك من يتعاملون معك لكنك تخيفيهم منك فى الوقت نفسه، أحيانًا تحب الحياة فى عالم حالم، لكنك

سرعان ما ستستبدل اتجاهك الخيالى بآخر واقعى... وستزداد كرمًا ربما تجد صعوبة فى التخلص من بعض ميولك الذاتية لكن بمقدورك النجاح لو حاولت بصدق (مجلة الشباب، يولية ١٩٩٤، العدد ٢٠٤، ص٦٩).

وبالرغم من أهمية العلاقة بين الألوان المفضلة ونمط الشخصية، إلا أن الدراسات التى اهتمت بهذا الجانب جد ضعيفة إلى درجة الندرة ولعل الدراسات الكلاسيكية فى هذا الصدد، تلك الدراسة التى قام كل من "جيلفورد وايزنك" حيث دلت نتائج دراساتهم أن اللون المفضل لدى معظم البالغين الذين يعيشون فى المناطق المعتدلة هو اللون الأزرق يليه الأحمر ثم الأخضر فالبنفسجى فالبرتقالى فالأصفر. أما بالنسبة للأطفال فإن تفضيلهم يبدأ بالأحمر يليه الأزرق ثم يسير فى نفس الترتيب السابق، ويشير هذا إلى أن الألوان ذات الموجة الطويلة قد تكون مقبولة أكثر لدى لبصر الأطفال، وعندما يكتمل نضجهم يفضلون الألوان ذات الوجة لاقصيرة كالأزرق والأخضر (Guilford, J 1934 & Eysink, J 1991).

**خصائص الألوان :**

تتميز الألوان المفضلة بعدة خصائص قريبة فالألوان القريبة من الأحمر كالبرتقالى والأصفر تعتبر ألوانا دافئة وتوحى بالحركة والسرعة والنشاط أما الألوان القريبة من الأزرق كالأخضر والبنفسجى فهى على ذلك. وتظهر الأشياء ذات الألوان الداكنة كأنها أصغر حجمًا وأثقل وزنًا من الأشياء الفاتحة اللون، وترى الألوان ذات الموجة الطويلة كالأحمر والبرتقالى على بعد قبل الألوان ذات الموجة القصيرة كالأزرق والبنفسجى، وتشتد جاذبية الألوان للانتباه باستعمال كل لونين متضادين بجانب بعضهم البعض كالأحمر والأخضر والأصفر والأزرق (حسن محمد خير الله ١٩٨٩، ٢٨٦). وهكذا تتعدد المداخل التى يمكن تناول الشخصية وسيكولوجية الملابس.

**التفسير السيكولوجى للألوان :**

لقد تم تحديد الخواص السيكولوجية للألوان من وجهات نظر متعدد، وأغلبها فردى. لكن تجمع فيما بينها على الاتفاق على التفسير مدام Leonorel Irent فى كتابها Paint powen قوة تأثير بعض الألوان؛ حيث ذكرت:

١- **اللون الأحمر:** لون النار والدم فهو يسبب الإحساس بالحرارة كذلك إشاعاته القريبة من منطقة تحت الحمراء فى المجموعة الطيفية بعمق فى أنسجة جسم الإنسان. وتعتبر أن اللون الأحمر هو لون الحيوية والحركة، نظرًا لما له من تأثير قوى على طباع ومزاج الإنسان.

٢- **اللوالن البرتقالى:** سطوع هذا اللون يوحى بالدفء كما يوحى بالإثارة وتطلق عليه اسم لون التوهج واشتعال، وتختلف الرؤية بين الأشخاص لطبيعة هذا اللون والبعض يعتبره ذو تأثير مهدئ، والبعض الآخر يراه مسببًا للتوتر.

٣- **اللون الأصفر:** أبهج الألوان؛ حيث يطلق عليه لون ضوء الشمس، ولقد برهنت التجارب النفسية على أنه لون المزاج المعتدل والسرور، وبعض درجات اللون الأصفر الساخنة قادرة على تهدئة بعض الحالات العصبية الشديدة.

٤- **اللون الأخضر:** ويمثل هذا اللون الطبيعة السائدة والخضرة، ولذا فهو منعش رطب، مهدئ يوحى بالراحة، إذ يضفى بعض السكينة على نفس، أو بعض الاحساس بمرور الوقت سريعًا وهو مؤهل للصبر، ولذا استعمل فى علاج بعض الأمراض النفسية مثل الهستيريا والنوراستانيا (تعب الأعصاب – الاجهاد – التوتر الدائم).

٥- **اللون الأزرق:** اللون المكمل للأخضر سواء فى التكوين الطبقى أو فى الطبيعة ويمثل لون السماء والماء، وهو منعش يوحى بالخفة،

ويعمل على خلق أجواء خيالية ومن تأثيراته الفسيولوجية تهدئة نبض القلب والتنفس السريع، وفى المجال العاطفى يوحى بالسلام، وويعد من خلال التجارب أكثر الألوان التى تبعث على راحة النفس.

٦- **اللون الارجوانى:** لون مهدئ – رطب – حالم – يوحى قليلا بالحزن، نظرًا لأن تكاليف تحضير هذا اللون مرتفعة فقد استخدم كرمز وتعبير عن الأبهة الملكية.

(محمد حسن غانم، ٢٠٠٤ ص ص١٤٤-١٥١).

**الخواتم ولغة الجسد :**

تهتم نساء كثيرات بالخواتم فبعضهن يفضلن الخواتم الذهبية والبعض الآخر يفضلن الفضية وأحيانًا الاحجار الكريمة، وبشكل لا إرادى تضع كل امرأة الخاتم فى أصبع معين، ونحن نقدم لك عزيزتى حواء ما يفصح عن شخصية المرأة من خلال نوع الخاتم وأيضًا من المكان الذى تضعه فيه فاليك أنواع الخواتم.

**الخواتم الذهبية:**

شخصية حادة، مشاعرها منطلقة، عفوية حريصة على ابهار العيون وخاصة من بنات جنسها.

**الخواتم الفضية:**

تدل على البرودة والهدوء والثقة وصفاء النفس وتهتم صاحبتها بالنواحى الفكرية وتنتابها مشاعر عدم الثقة أحيانًا ولكنها سرعان ما تتمالك نفسها وتعود إلى طبيعتها.

**الماس والاحجار الكريمة:**

إذا كان الخاتم هنا كبير الحجم غريب الشكل فإن من تحمله هى امرأة متناقضة متقبلة تميل إلى القلق والمعاناة العاطفية أما إذا كان

الخاتم رفيعًا أو متوسطًا ينسجم مع شكل الإصبع وفى مكانه المناسب فإنه يدل على شخصية خجولة متحفظة ذكية تميل إلى كتمان أسرارها.

**مكان الخاتم:**

اختيار لأصبع معين للبس الخاتم.. يدل على شخصيتك أيضًا.. فمثلا:

**الأبهام:** يدل على شعور عال بالذات وثقة زائدة إلى حد الغرور.

**السبابة:** تواضع وسعة صدر وسماحة لدرجة التفريط فى الحقوق الشخصية حتى لا يغضب منها الآخرين.. فهى بحاجة إلى قدر أكبر من الثقة بالنفس والشعور بالأمان.

**الوسطى:** يدل على عقلية ناضجة تعشق المثالية فى السلوك والتصرف ولذلك فهى عرضة لتأنيب الضمير عند أقل هفوة ولا يعجبها الإنسان السطحى الذى يهتم بالمظهر دون الجوهر ولكن يعيبها محاولة فرض أرائها على الآخرين دون أن تدرى.

**الخنصر:** تتحمل متاعبها ومتاعب غيرها بصبر واستسلام أحيانًا وخصوصًا فيما يتعلق بالأسرة رغم اعتقادها بأنها شخصية متميزة تتمتع بقدرات خاصة لا تملكها غيرها.

**البنصر:** انه يدل على شخصية تتمتع بالمشاعر الرقيقة والشفافية فهى لا تقبل فكرة التناول عن ارائها وكلامها يحمل صيغة الأمر دون أن تشعر ولكن الآخرين لا يفهمون طبيعتها الجادة والتزامها لذلك فهى بحاجة إلى تعلم المرونة فى التعامل ومراعاة ظروف وطبائع الآخرين.

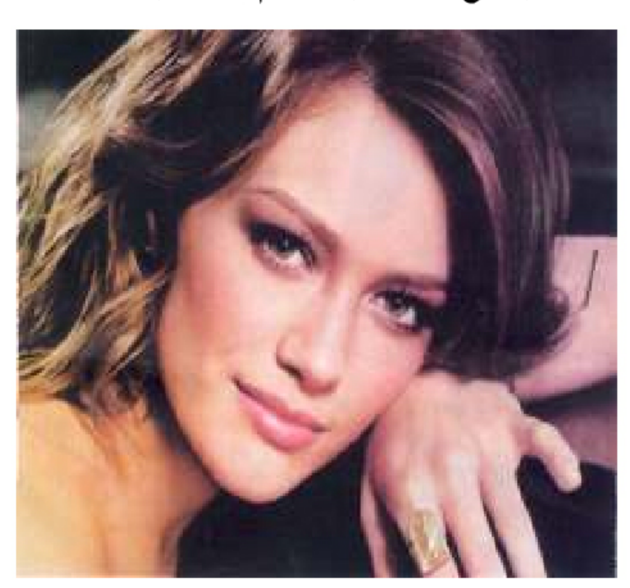
وعلى النقيض إذا وجدت امرأة بلا خواتم فإذا رفضت المرأة ارتداء الخواتم او اكتفت بدبلة الخطوبة أو الزواج فإن ذلك يدل على شخصية غير نمطية تحب التجديد وتكره المظاهر كما تكره النفاق والزيف، تميل إلى الوحدة متهمة من الآخرين بالغرور ولكنها فى

الحقيقة متواضعة جدًا، تفضل السهر مع كتاب أو مجلة أو فيلم هادف أو برنامج ثقافى على الاشتراك فى حفل يشارك فيه المشاهير والنجوم.

**خاتم فى كل اصبع :**

المرأة التى تهتم كثيرًا بوضع الخواتم فى كلتا يديها أو أصابع إحدى اليدين تكشف دون أن تدرى عن شعورها بعدم الأمان وحاجتها إلى الحماية حتى من نفسها وقد يعنى ذلك الرغبة فى اجتذاب اهتمام الآخرين ولفت انظارهم إليها أو نوعا من فقدان الثقة بالنفس والتستر وراء دفاعات نفسية ومظهرية وأهية.

**شكل رقم (٢٤)**
**يوضح العلاقة بين الخاتم وشخصية الفرد**



**الخواتم تكشف عن شخصيتك**

**وأخــيرًا:** مــن الممكن أن نواصل الحديث عن لغة الجسد بيد أننا ســنتوقف قلــيلاً وقــد نعاود مستقبلاً الحديث عن لغة الجسد من خلال جوانب وعوالم لم نرتدها بعد.

والله دوما هو الموفق، وهو وحده نعم المولى ونعم النصير،

# المراجـــــع

أولاً: المراجع العربية.

ثانيًا: المراجع الأجنبية.

# المراجـع

**أولا: المراجع العربية**


إبراهيم الحيدرى (١٩٩٩): **ترا جيد ياكربلاء:** سوسيولوجيا الخطاب الشيعى، دار الساقى، بيروت، لندن.

إبراهيم على إبراهيم، مايسة النيال (١٩٩٤): **صورة الجسم وعلاقتها ببعض المتغيرات النفسية،** مجلة دراسات نفسية، مجلد (٤)، العدد (١)، يناير، ص ص١-٤٠.

أحمد حسن جمعة (٢٠٠٥): **الحركة فى فن البالية،** القاهرة، مهرجان القراءة للجميع، الهيئة المصرية العامة للكتاب.

أحمد عبد الخالق (٢٠٠٥): سيكولوجية الموت والاحتضار، الكويت، مجلس النشر العلمى.

أحمد فائق (١٩٨٣): **الأمراض النفسية الاجتماعية،** القاهرة، دار أتون.

اسرار جسم الإنسان، ترجمة هاشم أحمد محمد (٢٠٠٢)، مكتبة الأسرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب.

أشرف ايهاب (١٩٩٣/٧/١١): **السينما المصرية ترقص على واحدة ونص،** تحقيق صحفى، مجلة نصف الدنيا، الأهرام ص ص ٦٨-٧٦.

انيس منصور (١٩٨٧): **جسمك لا يكذب،** القاهرة، دار الشروق.

البارون لارى (٢٠٠٢): **دراسات موجزة حول البنية الجسدية للمصريين،** فى كتاب وصف مصر، ترجمة زهير الشايب، مكتبة الأسرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب.

تحية اسحق (١٩٨٤): **سيكولوجية البغاء،** القاهرة مكتبة الانجلو.

جانبية صدقى (١٩٧٦): **البلدى يوكل**، كتاب اليوم، مؤسسة أخبار اليوم، القاهرة.

جلين ويلسون (٢٠٠٠): **سيكولوجية فنون الأداء**، ترجمة شاكر عبدالحميد مراجعة محمد عنانى، الكويت، عالم المعرفة، العدد ٢٥٨، المجلس الوطنى للثقافة والفنون والأداب.

حسن همام (١٩٩٥): **المدخل لعلم الاجتماع**، القاهرة، غير مبين الناشر، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة حلوان.

سعيد الوكيل (٢٠٠٤): **الجسد فى الرواية العربية المعاصرة، القاهرة**، الهيبة العامة لقصور الثقافة، سلسلة كتابات نقدية، العدد (١٤٤).

سليم حسن (٢٠٠٠): **موسوعة مصر القديمة**، الجزء ١٧، الادب المصرى القديم، مكتبة الأسرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب.

سيد عويس (١٩٧٧): **حديث عن المرأة المصرية**، مطبعة أطلس.

سيد عويس (١٩٩٠): **أمثال وتعبيرات شعبية مصرية**، كتاب اليوم، مؤسسة الأخبار، القاهرة.

شاكر عبد الحميد (٢٠٠٣): **الفكاهة والضحك** – رؤية جديدة، الكويت، سلسلة عالم المعرفة العدد رقم (٢٨٩)، المجلس الوطنى للثقافة والفنون والأداب.

شوقى ضيف (٢٠٠٥): **الحب العذرى عند العرب**، القاهرة، مكتبة الأسرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب.

عادل كمال خضر (١٩٨٩): **دراسة مقارنة بين الأسوياء والجانحين على أسلوب رسم الذات والأقران والأسرة**، دكتوراه غير منشورة، آداب عين شمس.

عادل كمال خضر (٢٠٠٢): **الدلالات النفسية لرسم أعضاء جسم الشكل الإنسانى**، مجلة علم النفس، العدد (٦٢)، السنة (١١)، ص ص٦-٣١، الهيئة المصرية العامة للكتاب.

عباس العقاد (٢٠٠٢): **جحا الضاحك الباكى**، القاهرة، مكتبة الأسرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب.

عبد الرؤوف ثابت (١٩٩٥): **سلبيات وإيجابيات المجتمع المصرى**، القاهرة: مؤسسة الأهرام.

عبد الرحمن نور الدين (١٩٨٧): **لغة العيون**، القاهرة، مجلة طبيبك الخاص – أكتوبر السنة ١٩، مؤسسة دار الهلال، القاهرة، ص ص٦-١٣.

عبد اللطيف خليفة، شاكر عبدالحميد، جمعة يوسف، معتز عبدالله، محمد، نجيب الصبوة، سهير فهيم، عبدالحليم محمود (١٩٩٠): **علم النفس العام**، القاهرة، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة.

فرج العنترى (١٩٩٨): **ماذا حدث الآن فى الغناء والموسيقى؟** (مقال) مجلة الهلال، عدد سبتمبر، ص ص٩٠-٩٩.

فرج طه وآخرون (١٩٩٣): **موسوعة علم النفس والتحليل النفسى**، القاهرة، دار سعاد الصباح للنشر.

مؤمن حسين (ديسمبر ٢٠٠٢): **منيرة المهدية: سلطانة عصر السلاطين**، مقال، مجلة الهلال، القاهرة، ص ص٩٨-١٠٣.

محمد احمد فضل (٢٠٠٢): **الأغنية الفولكلورية للمرأة المصرية**، القاهرة، مكتبة الدراسات الشعبية، الهيئة العامة لقصور الثقافة.

محمد حسن غانم (٢٠٠٨): **العلاج النفسى الجمعى** – بين النظرية والتطبيق، الإسكندرية، المكتبة المصرية.

محمد حسن غانم (٢٠٠٤): **فى سيكولوجية الملابس**، الإسكندرية، المكتبة المصرية.

محمد حسن غانم (٢٠٠٧): **علم نفس الفروق الفردية**، الإسكندرية، المكتبة المصرية.

محمد حسن غانم (٢٠٠٨): **سيكولوجية الجسد والرقص الشرقى**، القاهرة: دار الحضارة العربية.

محمد حسن غانم، ماجدة حسين، محمد نجيب، أحمد الشافعى (٢٠٠٤): **علم النفس العام – أسسه ومجالاته**، القاهرة، دار الاتحاد للطباعة والنشر والتوزيع.

محمد صبحى حسنين (١٩٧٩): **التقويم والقياس فى التربية البدنية – الجزء الثانى**، القاهرة، دار الفكر العربى.

محمد قنديل البقلى (١٩٨٤): **الطرب فى العصر المملوكى (الغناء – الرقص – الموسيقا)**، المكتبة الثقافية، العدد رقم (٣٨٩)، الهيئة المصرية العامة للكتاب.

محمد محمد المفتى (٢٠٠٢): **التشريح الجمالى – أساسيات تمثيل الجسم الإنسانى فى الفنون التشكيلية**، القاهرة، دار الحضارة العربية.

محمود أبو النيل (١٩٩٤): **الاضطرابات السيكوسوماتية**، بيروت: دار النهضة العربية.

ممدوحة سلامة (٢٠٠٤): **علم النفس الاجتماعى أنت وأنا والآخرون**، القاهرة، دار النصر للتوزيع والنشر.

منيرة أحمد حلمى (١٩٧٨): **التفاعل الاجتماعى**، القاهرة، مكتبة الأنجلو المصرية.

نجوى الشايب (٢٠٠٢): **ديناميات تغير التراث الشعبى فى المجتمع المصرى – دراسة لعادات الطعام وآداب المائدة، القاهرة،**

مطبوعات مركز البحوث والدراسات الاجتماعية، آداب القاهرة.

**ثانيا: المراجع الأجنبية :**

Argyle & Dean (1965): Eye contact distance and affiliation. Sociometry, Vol. (28) pp. 289-309.

Argyle, (1975): Body communication, London.

Argyle, M & Cook, M. (1976): Gaze and mutual gaze. Cambridge. Combride university press.

Burgoon., Buller. & Guerrero (1995): interpersonal deception. Journal of language and social psychology, Vol. (14) No (3) pp. 289-311.

Ekman & Friesen. (1972): Hand Movements, Journal of communication Vol. (22) pp. 353-379.

Moore, M. (1985): Nonverbal courtship patterns in women: Context and consequences, Ethologs and sociobiology, 6, PP. 237-247.

Pennington., Gillen., & Hill, (1990): Social psychology. London: Arnold.

Zahn. (1991): Face to face communication in an office setting. The effects of position, proximity and exposure. Communication Research, Vol. (18) pp. 737-754.